Econ.
C.49W.

Fleischgroßlieferungen;

Versuche einer großzügigen Organisation des Detailvertriebes analog den erstern: Konsumvereinsfleischereien, Werkschlachtereien, Fleischereien in städtischer Regie

---

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde

genehmigt

von der Philosophischen Fakultät

der

Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität

zu Bonn.

Von

Peter Togrund

aus Viersen

Promoviert am 20. Dezember 1912

LIBRARY
DEC 17 1913
UNIVERSITY OF TORONTO.

M.Gladbach 1912

3 1761 09621684 1

Berichterstatter:
Geh. Rat Professor Dr. H. Dietzel

Meinen lieben Eltern!

Inhaltsangabe

Einleitung

Fleischteuerung, Stellungnahme der öffentlichen Meinung zu ihr 9

Abschnitt A: System der Fleischlieferung im großen

I. Aufforderung zur Offertenabgabe 11
a) Freihändige Vergebung 11
b) Beschränkte Submission 11
c) Öffentliche Submission 11
II. Preisregulierung 15
a) Feste Preise 15
b) Bewegliche Preise 18
III. Zuschlagerteilung 19
a) Der Mindestpreis 19
1. Der Mindestpreis schlechthin 19
2. Der Mindestpreis unter Berücksichtigung der Leistungsfähigkeit . . 20
b) Der Mittelpreis 22
c) Der angemessene Preis 23
d) Der Zusammenschluß der Fleischer; der Innungspreis 25
IV. Haftgeld 26
V. Technik der eigentlichen Fleischlieferung, ihre Modifizierung durch die notwendigen Kontrollmittel 28
VI. Rechnungsablage und Zahlungsleistung 30

Abschnitt B: Vergleich zwischen Fleischgroßliefernug und Detailverkauf

I. Die Produktionskosten beider 32
II. Die tatsächlichen Preise beider 37
a) Das Quellenmaterial 37
b) Die Preise selbst 38

Abschnitt C: Versuche, auch beim Detailvertrieb, ähnlich den Großlieferungen an Produktionskosten zu sparen

I. Konsumvereinsfleischereien 41
a) Geschichtliches 41
1. In England 42
2. In der Schweiz 44
3. In Deutschland 44
b) Die Gründung einer Konsumvereinsfleischerei 49
1. Die Betriebsgröße der zu errichtenden Fleischerei 49
2. Anforderungen an die materielle und ideelle Lage der Vereinsmitglieder 50
3. Die Kapitalbeschaffung 51

4. Der Betriebsleiter 52
5. Das übrige Personal 56
c) Der Betrieb selbst in den drei Stadien des
1. Vieheinkaufs 56
2. Fabrikationsprozesses 58
3. Vertriebs der Waren 60
α) der Detailverkauf 60
αα) in den allgemeinen Verkaufsstellen 60
ββ) in den Spezialfleischerläden 61
β) der Engrosverkauf, insbesondere der Versand 66
d) Die Konkurrenzfähigkeit der Konsumvereinsfleischerei gegenüber privaten Betrieben, erläutert
1. durch Analyse des beiderseitigen ganzen Geschäftsganges in seine einzelnen Etappen 68
2. an der Hand der Buchführung der Konsumvereine 72
3. durch Autoritätsbeweis 73
II. Werkschlachtereien 76
a) allgemein orientierende Übersicht 76
b) Die Kruppsche Werkschlachterei in Essen-Ruhr 77
1. Geschichtliches 77
2. Der heutige Zustand 78
α) Der Vieheinkauf 78
β) Der Fabrikationsprozeß 78
γ) Der Absatz der Waren 79
c) Die schlesischen Werkschlachtereien 82
d) Kritik 83
III. Fleischereien in städtischer Verwaltung 85
a) Geschichtlicher Überblick 85
b) Die Wiener Aktien-Großschlachterei 87
c) Kurze Kritik 89

Schluß

Kurze Zusammenfassung 90

Verzeichnis der benutzten Literatur

1. Verpflegungsvorschrift für das preußische Heer im Frieden. Berlin 1902.
2. Max Dörner: Kommunale Submissionspolitik. Stuttgart und Berlin 1908.
3. S. Feuchtwanger: Staatliche Submissionspolitik in Bayern. Stuttgart und Berlin 1910.
4. Vierteljahrshefte zur Statistik des Deutschen Reiches.
5. Marie Heller: Das Submissionswesen in Deutschland. Jena 1907.
6. Verhandlungsbericht über die am 19., 21. und 22. September 1908 im Rathause bzw. im Städtischen Kurhause zu Aachen abgehaltene XXII. Konferenz der Vorstände statistischer Ämter deutscher Städte.
7. F. Friedrich: Zur Frage der Vieh- und Fleischpreisbewegung in Bayern und ihrer statistischen Erfassung. Nürnberg 1909.
8. Eberle: Der angemessene Preis, ein Vorschlag zur Reform des Submissionswesens. 1911.
9. Die Lieferungsbedingungen der Rheinischen Provinzialanstalten, der Landesversicherungsanstalt Rheinprovinz und der dem Ministerium des Innern unterstellten Strafanstalten und Gefängnisse.
10. Erläuterungen zur Petition der Fleischerinnung Metz an den Reichstag um Aufhebung der Garnisonschlächterei.
11. Lieferungsbedingungen für die Viehanlieferer der Haselhorster Armeekonservenfabrik.
12. Deutscher Veterinärkalender 1911.
13. Alfred Rudolph: Das deutsche Fleischergewerbe. Gotha 1910.
14. Statistische Korrespondenz. Verlag des Königlichen Statistischen Landesamtes in Berlin.
15. Mitteilungen der Zentralstelle der Preußischen Landwirtschaftskammern.
16. Sonderabdruck aus dem Jahrbuch des Allgemeinen Verbandes der auf Selbsthilfe beruhenden deutschen Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften, e. V. 1910.
17. Mehrere Jahrgänge des Jahrbuches des Zentralverbandes Deutscher Konsumvereine.
18. Haudt: Bericht in Sachen Metzgerei. Betrifft die englischen Konsumvereinsfleischereien.
19. Separatabdruck aus dem schweizerischen genossenschaftlichen Volksblatt 1910 Nr. 10 bis 12.
20. Der Allgemeine Konsumverein in Basel, ein Führer durch seine Geschichte und seine Betriebe. Basel 1907.
21. Mehrere Geschäftsberichte des Allgemeinen Konsumvereins in Basel.
22. Geschäftsberichte verschiedener deutscher Konsumvereine.
23. Der Konsumverein, Organ des Zentralverbandes und der Großeinkaufsgesellschaft.
24. Konsumgenossenschaftliche Rundschau.
25. Mitteilungen über den 49. Allgemeinen Genossenschaftstag des Allgemeinen Verbandes der auf Selbsthilfe beruhenden deutschen Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften, e. V. Berlin 1908.
26. Genossenschaftliche Mitteilungen des Konsum-, Bau- und Sparvereins Produktion e. G. m. b. H.
27. Konsumgenossenschaftliches Volksblatt.
28. Friedrich Krupp, Konsumanstalt der Gußstahlfabrik, Essen, Handschrift zur Düsseldorfer Ausstellung im Jahre 1902.

29. Herm. Alms: Der Rheinisch-Westfälische Viehhandel. Diepholz 1911.
30. Aufnahme der auf den Kruppschen Werken beschäftigten Personen nach dem Stande in der Woche vom 23. bis 28. Mai 1910.
31. Kommunalpolitische Blätter.
32. Kommunale Praxis.
33. Mitteilungen der Zentralstelle des Deutschen Städtetages.
34. Deutsche Schlacht- und Viehhofzeitung.
35. Allgemeine Fleischerzeitung, Berlin.
36. Süddeutsche Fleischerzeitung.
37. Amtliche Mitteilungen des Deutschen Fleischer-Verbandes.
38. Amtliche Zeitung des Deutschen Fleischer-Verbandes Frankfurt a. M.
39. Auszug aus dem Amtsblatt der Königlichen Regierung zu Düsseldorf, 1910.

Hinzu kommen Rundfragen an Städte, Konsumvereine und Werkschlachtereien, ferner die einschlägigen Registraturmappen aus der Bibliothek des Deutschen Fleischer-Verbandes in Frankfurt a. M.

Einleitung

Fast endlose Debatten über die Lebensmittel- und speziell die Fleischteuerung erregen seit einiger Zeit allenthalben in deutschen Landen die Gemüter. Tatsächlich haben die Preise eine wohl noch nie dagewesene Höhe erreicht und halten sich schon seit längerer Zeit auf derselben.

Früher lautete in Zeiten hoher Fleischpreise die Argumentation der Landwirte, nicht zuletzt des offiziellen Protektors der Landwirtschaft, des Landwirtschaftsministers, und auch eines großen Teiles der Konsumenten: Niedrigere bzw. mittlere Viehpreise, hohe Fleischpreise, also großer Gewinn der Fleischer. Dieses Dogma von der fehlenden Parallelbewegung beider Preisgruppen findet seit ein paar Jahren, besonders in den letzten Monaten, wenig Glauben mehr; die immensen Viehpreise sind eine zu offensichtliche Tatsache. So folgert man denn neuerdings also: Niedrige und doch rentable Fleischpreise bei großen Lieferungen, z. B. an das Heer bzw. an die Marine, an städtische und staatliche Anstalten, enorme Preise im Ladenverkauf, folglich hoher Gewinn der Detaillisten.[1]) Einige jedoch erblickten in der starken Preisdifferenz nichts Absonderliches, sondern erklärten sie einfach aus der auf beiden Seiten ungleichen Fabrikations- und Vertriebsweise, mit andern Worten: aus den geringen Produktionskosten der Großlieferanten.[2]) Hier wie dort aber erachtete man eine Neugestaltung des Detailgeschäftes für notwendig, seitens der einen, um den „habgierigen" Fleischern „das Handwerk gründlich zu legen", seitens der andern, um, wie die Fleischgroßlieferanten, durch eine großzügigere Organisation Produktionskosten zu sparen.

So entstanden die landwirtschaftlichen Genossenschaftsschlachtereien,[3]) die Schlachtereien der Konsumvereine und, gewissermaßen ein Pendant zu den letztern, die Werkschlachtereien; endlich sind auch die, namentlich in jüngster Zeit so zahlreichen kommunalen Maßnahmen gegen die Fleischteuerung ein Produkt der obigen Überlegung, mögen sie nun gleich aufs Ganze gehen und eigne Fleischerei*betriebe* einrichten oder sich mit dem Fleisch*handel* begnügen.

Zweierlei Fragen sollen also in der folgenden Erörterung beantwortet werden: 1. Welche der beiden obigen Ansichten ist die richtige, d. h. ist die Preisdifferenz zwischen Engros- und Detailverkauf aus der differierenden Höhe der Produktionskosten zu erklären? 2. wenn ja, sind dann die genannten oder irgendwelche andern Organisationen imstande, ebenso billig wie die

[1]) Vgl. z. B. die „Hessische Landwirtschaftliche Zeitschrift" vom August 1911.

[2]) Vgl. die Fachzeitungen der Fleischer.

[3]) Diese richten sich jedoch ebensosehr gegen die Zwischenhändler wie gegen die Fleischer, weshalb sie aus dem Rahmen der folgenden Darstellung herausfallen.

Grossisten zu produzieren, mit andern Worten: dem ganzen Volke entsprechend billige Fleischnahrung zu verschaffen?

Da jedoch das System der Fleichgroßlieferung bisher in der nationalökonomischen Literatur sehr stiefmütterlich behandelt worden ist, so wird es im folgenden, und zwar im Abschnitt A der Abhandlung, nicht nur unter dem angeführten Gesichtspunkte, sondern nach jeder Richtung hin zur Darstellung gelangen. Erst der Abschnitt B geht auf die eigentliche Fragestellung ein.

Abschnitt A

System der Fleischlieferung im großen

I. Aufforderung zur Offertenabgabe

Soll eine Fleischlieferung vergeben werden, so fordert die betreffende Anstalt zur Offertenabgabe auf. Staat, Stadt und Armeeverwaltung kennen diesbezüglich drei Formen:

a) Sie übertragen die Lieferung einem oder einigen Fleischern, die ihnen aus sachlichen Gründen besonders geeignet erscheinen, auf bestimmte Zeit bzw. gegen kurzfristige Kündigung, ohne alle andern oder auch nur einige ortsansässigen Fleischer zur Abgabe von Offerten für die bevorstehende Lieferung eingeladen zu haben: Freihändige Vergebung.

b) Sie ersuchen schriftlich oder mündlich einige besonders geeignet erscheinende Fleischer um die Abgabe von Offerten. Dann erfolgt die Auswahl, speziell unter Berücksichtigung des Preises, wenngleich auch andere Momente mehr oder weniger beachtet werden: Beschränkte Submission.

c) Öffentlich, vor allem in Zeitungen, wird zur Abgabe von Offerten aufgefordert. Hier kann sich also jeder bewerben. Dann erfolgt die Auswahl wie in b: Öffentliche Submission.[1])

Vermutlich entspricht die hier eingehaltene Reihenfolge der historischen Entwicklung, und zwar sowohl was die Gesamtentwicklung, als auch den Werdegang vieler einzelner Anstalten betrifft.

Letzteres sei illustriert an der Geschichte des Krankenhauses der Heimatstadt des Verfassers: Viersen bei Crefeld am Niederrhein.

Wenngleich bei dieser Anstalt sich noch nicht die ganze Entwicklung von der freihändigen Vergebung bis zur öffentlichen Submission vollzogen hat, so ist doch eine starke Tendenz in dieser Richtung zu beobachten.

Das Haus besteht etwa neun Jahre. In den ersten sechs bis sieben Jahren hatten zwei Fleischer die ganze Lieferung von monatlich etwa 1000 ℳ. Hauptlieferant war speziell einer, und zwar wahrscheinlich in Anbetracht der bekannten guten Qualität seiner Waren und seiner Reellität. Bei der Eröffnung des neuen Hauses waren die meisten Fleischer zu schüchtern, um ihre Waren zu offerieren; fast hielten sie es für recht, daß der eine auf Grund seines Renommees die ganze Lieferung bekam. Vielleicht hat auch der Zufall mitgewirkt, indem der betreffende Fleischer mit einigen einflußreichen Leuten bekannt war. Doch allmählich, als der Bedarf der Anstalt an Fleisch zunahm, fühlten die andern, namentlich die, welche etwas Selbstbewußtsein besaßen, sich zurückgesetzt. Sie appellierten an das Gerechtigkeitsgefühl der Verwaltung und verliehen ihrer Forderung auch dadurch Nachdruck, daß sie zu niedrigern Preisen offerierten.

[1]) Diese drei Formen finden sich auch bei der Vergebung großer Lieferungen und Arbeiten anderer Gewerbe.

Bis dahin spielte der Preis nur eine untergeordnete Rolle, gute Qualität war fast allein ausschlaggebend. Die Verwaltung, welche in der Hand der Oberin lag bzw. liegt, setzte in den Lieferanten zuversichtlich das Vertrauen, daß er die Preise nicht zu hoch schraube. Doch nunmehr, als, wie gesagt, andere Fleischer niedrigere Preise nannten, wurde der kaufmännische Geist der Verwaltung geweckt. Und so müssen denn die heutigen Lieferanten — ihre Zahl ist mittlerweile auf sechs oder sieben gestiegen — sich auf vorgeschriebene Preise festlegen. Sie haben die Lieferung zwar noch unter der Hand, in freihändiger Vergebung, bekommen, einfach deshalb, weil sie persönlich vorstellig wurden. Aber so viel ist sicher: nach wenigen Jahren werden die Fleischer, welche bisher leer ausgegangen sind, ebenfalls herantreten, und dann wird eine Submission, anfangs die beschränkte und bald die öffentliche, die Folge sein, und zwar besonders wegen des voraussichtlich steigenden Bedarfs an Fleisch.

Wie in Viersen, so werden auch in andern kleinen Städten das Selbstbewußtsein der Fleischer und der kaufmännische Geist der städtischen Anstaltsverwaltungen erst langsam erwachen bzw. erwacht sein, und der Werdegang ist daher ein ähnlicher. Anders ist es in großen Städten, wo die Bewerbungen um Lieferungen an eine neue Anstalt den ortsansässigen Fleischern durch das bereits langjährige Vorhandensein anderer Anstalten eine selbstverständliche Sache ist.

Soviel gilt von der diesbezüglichen Entwicklung der einzelnen Anstalten. Der historische Gesamtwerdegang bewegt sich in ähnlichen Bahnen:

Zu der Zeit, als die heutigen Mittel- und Großstädte noch kleine Gebilde waren, gab es in ihnen auch nur wenige öffentliche Anstalten, und lenkte infolgedessen der Bedarf derselben, wie ja noch heute in den kleinen Städten, die Aufmerksamkeit der Fleischer kaum auf sich; daher wird anfangs von keiner Seite die Initiative ausgegangen sein, die Form der freihändigen Vergebung zu verlassen. Das kam erst allmählich.

Die Antworten auf eine Rundfrage des Verfassers an etwa 60 deutsche Städte[1]) illustrieren den heutigen Zustand und bestätigen zugleich in etwa die vorstehende, in deduktivem Gedankengange hergeleitete Entwicklung. Demnach vergeben heute 6 Städte die Fleischlieferungen ihrer Anstalten freihändig, darunter ein paar Klein- und Mittelstädte und eine Großstadt, 10 Städte submittieren beschränkt, darunter sind alle Größenklassen vertreten. Öffentlich submittieren 26, vorwiegend größere Mittelstädte und Großstädte. Einige messen der Form der Vergebung keinen besondern Wert bei, indem sie bald öffentlich, bald beschränkt ausschreiben. Heidelberg und Mainz stehen mit der Fleischerinnung in Verbindung, welche die Lieferung unter ihre Mitglieder verteilt.[2]) Von 8 Städten liefen aus verschiedenen Gründen keine Antworten ein. Das Endresultat lautet: die meisten Städte submittieren öffentlich, vor allem aber die großen.

Bei den Militärfleischlieferungen war die Entwicklung folgende: Bis zum Jahre 1897 vergaben die Vorstände der einzelnen Truppenküchen und Lazarette die Lieferung der benötigten Fleisch- und Wurstwaren eigenmächtig, und zwar jeder an den, der ihm gerade paßte, anfangs freihändig, später in beschränkter Submission. Hierbei ging es manchmal recht

[1]) Es sind zu ungefähr gleichen Teilen Klein-, Mittel- und Großstädte aller Gegenden Deutschlands.

[2]) Hierüber unten mehr.

gemütlich zu. Seit dem genannten Jahre werden die Fleischlieferungen bei der ganzen preußischen Armee garnisonweise verdungen,[1]) und zwar in drei Losen. Es umfaßt Los I Ochsen-, Kuh- und Kalbfleisch und einschlägige Positionen; Los II enthält das Hammelfleisch und einschlägige Positionen, Los III das Schweinefleisch und einschlägige Positionen sowie die verschiedenen Wurstsorten. Den einzelnen Intendanturen bleibt es überlassen, je nach den örtlichen Verhältnissen die drei Lose in zwei zu verwandeln. Demnach haben selbst in den größern Garnisonstädten höchstens drei Fleischerfirmen die ganze Lieferung in Händen, soweit nicht Konsortien von Fleischern erlaubt sind.[2]) In Anbetracht so großer Quantitäten hielt der Militärfiskus die freihändige Vergebung und auch die beschränkte Submission nicht mehr für angezeigt. Daher wird, ebenfalls seit 1897, beim Militär allgemein laut Vorschrift öffentlich submittiert.[3])

Die skizzierte Entwicklung bedeutet zweifellos einen Fortschritt, und zwar beim Militär in höherm Maße als bei den städtischen Anstalten; denn im allgemeinen wird der Truppenküchenunteroffizier weniger bestrebt gewesen sein, ausgleichende Gerechtigkeit zu üben, als die Küchenschwester. Es war ja auch nicht seine Aufgabe, soziale Probleme zu lösen. Ihm konnte es so ziemlich gleichgültig sein, ob die Fleischer X und Y bisher schon einmal die Lieferung gehabt hatten.

Abgesehen von diesem sozialen Fortschritt, hat die öffentliche Ausschreibung in Verbindung mit der garnisonweisen Vergebung dem Militärfiskus auch noch rein sachliche Vorteile gebracht. Auf eine Bittschrift des Deutschen Fleischer-Verbandes vom Jahre 1897 um Wiedereinführung der Vergebung durch die einzelnen Truppenküchen an Stelle der neuen garnisonweisen Vergebung, antwortete nämlich der Kriegsminister also:

„Die gemeinsame Fleischverdingung hat die Wirkung, daß das Lieferungsgeschäft in größern Garnisonen nicht mehr so wie seither verzettelt wird, und daß durch die freie Konkurrenz auf Grund allgemein bekannter Bedingungen der nach den seitherigen Erfahrungen vielfach zu große Unternehmergewinn auf das gebührende Maß zurückgeführt wird. Auch wird durch Aufstellung einheitlicher Bestimmungen über die Beschaffenheit des Fleisches die Güte der Lieferung mehr wie seither gewährleistet. Das neue Verfahren dient daher wesentlich dem Zwecke, das ganze Lieferungsgeschäft auf eine zuverlässigere Grundlage zu stellen. Die mit demselben in einer großen Anzahl von Garnisonen seither erzielten Erfolge haben den gehegten Erwartungen entsprochen. . . ."

Diese Worte treffen den Kern der Sache. Zwar läßt sich nicht leicht feststellen, ob tatsächlich in vielen Fällen übergroße Gewinne seitens der Lieferanten erzielt worden sind; die Möglichkeit hierzu war aber gegeben. Acht Jahre später, in der Reichstagssitzung vom 23. März 1905, bekundete Generalmajor Gallwitz, Departementsdirektor im Kriegsministerium, folgendes:

---

[1]) Vgl. „Verpflegungsvorschrift für das Preußische Heer im Frieden", S. 121 ff.

[2]) Über diese später mehr.

[3]) Wenigstens zunächst; wenn kein zufriedenstellendes Resultat erzielt wird, darf nachträglich noch unter der Hand, auch mit andern Fleischern, verhandelt werden.

„Wir sind der Überzeugung, daß wir durch den Bezug von einer geringern Anzahl von Stellen und die damit ermöglichte eingehende Kontrolle durch obere Beamte besseres Material bekommen, als es früher der Fall gewesen ist, als die einzelnen Abgeordneten der Truppen und in letzter Linie die Küchenunteroffiziere mit den betreffenden kleinen Lieferanten unmittelbar zu verhandeln hatten."

Er führte auf diese Neuerung sogar den guten Gesundheitszustand der Soldaten zurück. Ein ursächlicher Zusammenhang zwischen der Neuregelung und dem gesundheitlichen Befinden der Soldaten dürfte wohl vorhanden sein, und hat Gallwitz auch wohl darin recht, daß die neue Methode der Vergebung für eine bessere Qualität garantiert. Weiter führte derselbe Redner aus:

„Endlich sind wir durch diese Verdingung in großen Losen zweifellos zu einer sehr viel billigern Bewirtschaftung gekommen. Wir haben nachweisbar große Ersparnisse an der Fleischlieferung gemacht."

Das Schlußergebnis ist dieses: Erfreulicherweise hat fast allenthalben, bei den städtischen Anstalten wie beim Militär,[1]) der Weg von der freihändigen Vergebung über die beschränkte Submission, hier und da auch ohne dieses Zwischenglied, zur öffentlichen Submission geführt.[2])

[1]) Bezüglich der staatlichen Anstalten konnte in dieser Hinsicht nichts in Erfahrung gebracht werden.

[2]) Selbstverständlich ist bei Lieferungen an ganz kleine Personengemeinschaften vor wie nach die freihändige Vergebung am Platze, und zwar erstens aus dem negativen Grunde, weil hier etwaige Bevorzugungen einiger weniger Fleischer von den nichtbeteiligten kaum empfunden werden, und zweitens aus dem positiven Grunde, weil die durch die Ausschreibung, namentlich durch die öffentliche, entstehenden Kosten und Arbeiten in keinem richtigen Verhältnis zur Winzigkeit des Gegenstandes stehen. Vgl. hierzu auch „Kommunale Submissionspolitik" von Max Dörner, erschienen 1908, S. 42/43, ferner „Staatliche Submissionspolitik in Bayern" von S. Feuchtwanger, erschienen 1910, S. 69/70. Überhaupt behandeln diese beiden Schriften die Frage der Ausschreibung bei Lieferungen an öffentliche Anstalten eingehender, als es in dieser Abhandlung beim Spezialfalle der Fleischlieferung zu geschehen brauchte.

II. Preisregulierung

Naturgemäß schließt sich an die Einladung zur Offertenabgabe die letztere selbst an. In der Offerte müssen die Fleischer, je nach Vorschrift der vergebenden Instanz, entweder feste Preise oder den von ihnen auf den jeweiligen Ladenpreis bewilligten Rabatt angeben. Der Militärfiskus verlangt für alle Garnisonen feste Preise. In den Städten dagegen besteht hier die eine, dort die andere Methode.

Das oben[1]) genannte Rundschreiben enthielt eine diesbezügliche Frage.[2]) Sie wurde folgendermaßen beantwortet: 19 Stadtverwaltungen haben für die Anstaltslieferungen mit den Fleischern feste Preise für die Lieferzeit vereinbart. Leider haben nur einige die Länge der letztern angegeben; aber, da es meistens Anstalten größerer Städte sind, darf man wohl längere Lieferungsfristen, z. B. ein halbes oder ein ganzes Jahr, annehmen, sicher bilden kurzfristige Kündigungen eine Ausnahme. In neun Städten wird mit Rabatt auf den jeweiligen Ladenpreis geliefert. Einige städtische Anstalten haben einen Teil ihrer Fleischlieferungen zu festen, einen andern Teil zu beweglichen Preisen vergeben. In Essen-Ruhr wurde bei der letzten Verdingung den Meistern die Wahl gelassen. Wieder andere Städte, z. B. Leipzig [3]) und Hamburg, legen die beweglichen Viehpreise statt der Fleischpreise zugrunde.

Die Tatsache, daß bereits so manche Städte die Methode der beweglichen Preise, sei es in Anlehnung an die Fleisch- oder Viehpreise, und zwar auf Wunsch der Fleischer, angewandt haben, weist auf ein von den letztern stark empfundenes Bedürfnis hin, dessen Ursachen im folgenden erörtert werden:

Eine auch nur annähernd genaue Vorherbestimmung der Viehpreise während der kommenden Lieferungszeit von drei, sechs oder gar zwölf Monaten ist dem Fleischer unmöglich. Zwar behaupten manche Viehhändler und Fleischer, daß die Viehpreise Jahr für Jahr in diesen Monaten steigen, in jenen fallen. Ein Durchlesen der Zahlen sowohl der Tabelle I als auch II (vgl. unten und S. 16) wird den Leser von der Nichtigkeit dieser Behauptung überzeugen. Erst recht läßt sich nicht das Maß des Steigens und Fallens der Preise prognostizieren. Außergewöhnliche Ereignisse, wie starke Trockenheit oder Seuche, sind in den Jahren, welche in den genannten Tabellen aufgeführt sind, nicht zu verzeichnen. Sie würden eine Prophezeiung vielleicht noch gründlicher ad absurdum führen.

Durchschnittliche Viehpreise für 30 deutsche Marktorte, und zwar für 1 dz in Mark [4])

Jahr	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
					I. Rindvieh-Schlachtgewicht							
1903	128,3	126,8	127,3	129,1	128,9	131,3	132,4	134,7	135,5	135,1	135,3	134,2
1904	133,2	131,4	132,3	132,2	133,2	133,3	134,1	134,0	133,1	133,4	133,9	132,6
1905	132,1	132,0	131,9	134,5	134,6	136,7	139,0	141,5	142,7	144,5	145,7	145,2
1906	142,2	139,9	139,9	141,0	141,5	147,5	150,9	155,6	157,5	157,5	156,3	156,6
1907	154,1	153,1	150,5	149,4	148,0	150,0	153,2	153,9	151,4	148,3	146,7	146,4
1908	145,8	142,5	141,4	142,1	141,1	143,9	144,6	146,5	144,7	141,2	139,1	139,4
1909	137,8	134,7	133,2	135,2	136,9	138,0	140,6	140,4	140,1	141,9	141,4	142,6
1910	141,7	140,2	143,3	146,9	148,7	155,3	159,5	163,7	163,9	161,5	161,7	160,6

[1]) Vgl. S. 12. — [2]) Sie ist von einigen Städten mißverstanden worden; doch bei weitem die Mehrzahl hat sie in dem vom Verfasser gewollten Sinne aufgefaßt.

[3]) Dies gilt jedoch nur für die Heilanstalt Dösen.

[4]) Auszüge aus den Vierteljahrsheften zur Statistik des Deutschen Reiches.

(Fortsetzung der Tabelle von Seite 15.)

Jahr	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
II. Schweine-Lebendgewicht mit Tara oder Schlachtgewicht												
1903	115,7	110,3	103,9	101,4	99,2	98,4	102,3	110,2	109,2	104,7	100,0	97,5
1904	96,1	94,3	94,1	94,6	96,3	98,9	105,1	108,6	109,0	109,8	109,2	107,5
1905	109,4	115,7	121,4	124,4	127,1	129,5	131,1	138,7	139,5	143,7	146,1	141,6
1906	144,6	150,3	148,4	139,2	124,5	130,4	134,5	142,4	145,5	141,5	129,5	127,5
1907	123,7	113,9	106,5	100,9	100,6	105,8	120,5	132,5	123,7	117,2	114,4	112,8
1908	112,4	108,5	107,2	112,1	116,2	117,7	120,1	128,3	130,1	132,1	132,9	132,2
1909	132,7	132,3	129,7	126,1	125,9	129,9	139,8	143,1	144,9	145,5	143,4	140,9
1910	140,3	135,2	132,8	130,6	130,4	128,5	132,0	136,1	136,3	136,1	134,2	129,7
Rindviehpreise für Cöln												
1903	136,0	131,8	131,0	135,5	135,8	139,4	142,5	143,4	147,5	148,3	144,6	141,5
1904	138 8	139,2	140 3	138,0	141,2	141,8	142,5	144 0	146 0	144,6	145,3	142,8
1905	141,6	140,0	139,0	144,3	140,8	146,8	148,0	156,8	158,3	161,0	159,8	156,8
1906	148,0	142,8	145,5	143,8	144,8	157,5	160,4	167,5	167,5	174,6	168,0	165,6
1907	159,0	159,5	155,0	155,6	153,8	157,3	163,8	165,0	165,2	161,5	157,3	156,0
1908	151,5	148,0	146,0	149,0	144,5	146,6	148,3	154,0	155,3	155,3	152,4	149,0
1909	145,0	138,5	137,8	140,5	138,8	142,2	146,0	149,2	154,5	153,3	157,0	152,0
1910	150,8	146,8	145,8	151,8	151,4	158,5	168,5	173,8	174,5	171,4	168,0	164,5

Überdies weisen auch die großen üblichen Preisdifferenzen in den Offerten für Fleischlieferungen darauf hin, daß fast jeder Bewerber eine andere Ansicht über die zukünftige Preisgestaltung des Schlachtviehes hat, mit andern Worten: daß bestimmte, untrügliche Anhaltspunkte nicht im entferntesten vorliegen.

Als Beispiel mögen die Offerten der Fleischer für die Garnisonlieferung in Berlin[1]) dienen: die Differenz zwischen der Höchst- und Mindestforderung beträgt innerhalb der Zeit vom zweiten Halbjahr 1905 bis einschließlich erstes Halbjahr 1911 für Los I zwischen 5 Prozent und 33⅓ Prozent der Höchstforderung, für Los II zwischen 3 Prozent und 12½ Prozent, im Durchschnitt beträgt sie für Los I 12½ Prozent, für Los II 7½ Prozent, d. h.: pro hundert Pfennige der Höchstforderung verlangt der Mindestfordernde in Los I 87½ Pf., in Los II 92½ Pf. Das sieht ja nicht sehr gefährlich aus, speziell bezüglich Los II. Die Differenz, in Prozenten der Mindestforderung statt der Höchstforderung ausgedrückt, würde schon bedeutend größere Zahlen aufweisen. Da nun bei der Lieferung an die Berliner Garnison ganz immense Quantitäten

[1]) Zum bessern Verständnis der folgenden Differenzzahlen sei dieses bemerkt: Der Fleischbedarf sämtlicher Truppenküchen und Lazarette der Garnison Berlin wird seit vielen Jahren in zwei Losen ausgeschrieben. Los I umfaßt in 25 Einzelposten den gesamten Bedarf an Rind-, Kalb- und Hammelfleisch, Los II in 32 Einzelposten den ganzen Bedarf an Schweinefleisch und Wurst — vgl. die periodischen Berichte der „Allgemeinen Fleischerzeitung", Verlag in Berlin —. Für jeden einzelnen Posten, z. B. Ochsenfleisch, Kuhfleisch, Roulade, Gehacktes, Leber, Filet usw. gibt die Militärverwaltung den voraussichtlichen Bedarf in Kilogramm an. Die offerierenden Fleischer nennen den Preis pro Kilogramm, und die Militärverwaltung kann jetzt ausrechnen, wie teuer die Gesamtlieferung eines Loses seitens der einzelnen Firmen zu stehen kommt.

Die Zahl der Bewerber für die halbjährige Lieferung schwankte seit dem zweiten Halbjahr 1905 bis einschließlich zweites Halbjahr 1911 zwischen 3 und 13 — vgl. ebenfalls die periodischen Berichte der „Allgemeinen Fleischerzeitung".

in Betracht kommen, so entstehen erst recht riesige absolute Differenzzahlen.[1]) Sie sind — darauf kommt es hier an — zum guten Teil ein Ausdruck der divergierenden Prognosen der Bewerber über die zukünftige Preisgestaltung.[2])

Bedenkt man weiter, daß diese Zahlen Gewinn oder Verlust innerhalb eines Semesters in der Kasse des Lieferanten bedeuten können, so wird man sich ihrer Tragweite bewußt. Die „Amtliche Zeitung des Deutschen Fleischer-Verbandes" nennt in Nr. 49, Jahrgang 1909, tatsächliche Verluste eines Fleischlieferanten in Straßburg in Höhe von 30 000 ℳ, eines solchen in Metz in Höhe von 70 000 ℳ.

Gewiß gehen auch andere Gewerbetreibende, z. B. die Bauhandwerker, bei der Übernahme großer, langdauernder Arbeiten ein gewisses Risiko ein, indem auch sie die zukünftigen Preise des Rohmaterials nicht voraussagen können, aber hier macht die Preisskala innerhalb kurzer Zeit nicht so starke Sprünge wie bei vielen Lebensmitteln; außerdem haben hier meistens die Löhne einen stärkern Anteil an den Gesamtunkosten; gerade diese sind

[1]) Die Höhe der absoluten und prozentualen Differenzzahlen bei den Berliner Fleischlieferungen ist im einzelnen aus folgender Tabelle ersichtlich:

	Höchstforderung	Mindestforderung	Differenz absolut	Differenz in Prozent der Höchstforderung
		Los I		
	ℳ	ℳ	ℳ	
II. Halbj. 1905	344 389	307 619	36 770	rund 11
I. „ 1906	392 701	372 645	20 056	„ 5
II. „ 1906	439 748	394 838	44 910	„ 10
I. „ 1907	437 191	340 697	96 494	„ 20
II. „ 1907	457 155	426 414	30 741	„ 6½
I. „ 1908	427 820	400 366	27 454	„ 6
II. „ 1908				
I. „ 1909	430 471	397 822	32 649	„ 7½
II. „ 1909	410 817	357 974	52 843	„ 12½
I. „ 1910	399 453	344 631	54 822	„ 14
II. „ 1910	414 764	363 118	51 646	„ 12½
I. „ 1911	644 173	415 222	228 951	„ 33⅓
		Los II		
II. Halbj. 1905	378 903	349 726	29 177	rund 7½
I. „ 1906	446 377	395 998	50 379	„ 11
II. „ 1906	430 142	375 676	54 466	„ 12½
I. „ 1907	443 616	429 699	13 917	„ 3
II. „ 1907	402 191	386 256	15 935	„ 4
I. „ 1908	421 678	388 703	32 975	„ 7½
II. „ 1908				
I. „ 1909	441 975	393 704	48 271	„ 11
II. „ 1909	403 984	377 311	26 673	„ 6½
I. „ 1910	433 678	392 411	41 267	„ 10
II. „ 1910	385 676	359 824	25 852	„ 6½
I. „ 1911	391 951	378 254	13 697	„ 3½

[2]) Bei den Submissionsofferten in andern Gewerben ist zwar häufig die Differenz zwischen Höchst- und Mindestforderung noch größer — vgl. eine diesbezügliche Statistik in „Kommunale Submissionspolitik" von Dörner, 30 —; aber diese Differenz ist dort nicht, wie hier, auf die verschiedenen Ansichten der Bewerber über die zukünftige Preisgestaltung der Rohstoffe — bei der Fleischerei: des Viehes — zurückzuführen, sondern auf andere Ursachen, z. B. auf die größere Möglichkeit, schlechte Rohstoffe, etwa schlechtes Holz bei Schränken, anzuwenden, und dieselben mangelhaft zu verarbeiten. Ein eklatantes Beispiel aus der Praxis nennt Marie Heller in „Submissionswesen in Deutschland" — vgl. dort S. 48. In diesen Gewerben muß daher die Reform anderswo einsetzen.

aber verhältnismäßig stabil. Demnach dürfte das Risiko bei den Fleischgroßlieferungen, natürlich unter der Voraussetzung fester Preise, größer sein als in andern Gewerben.

So redet denn die Fachpresse der Fleischer nicht ganz mit Unrecht von einem Spielen va banque,[1]) von Hazard-[2]) und Glücksspiel.[3]) Freilich darf man im gerechten Zorn nicht so weit gehen, wie der Verfasser des Artikels „An der Submissionsroulette" in der „Amtlichen Zeitung des Deutschen Fleischer-Verbandes".[3]) Er verweist auf die Stellung des Bürgerlichen Gesetzbuches zu Spiel und Wette und die strafrechtliche Seite, woraus der Leser natürlich die Konsequenzen bezüglich der Bewerbung um Fleischlieferungen ziehen soll. An anderer Stelle dieses Artikels spricht er von einer „Spekulation auf die unkaufmännische Schulung — um nicht einen trivialern Ausdruck zu gebrauchen — unserer Gewerbeangehörigen". Als ob die Militärverwaltung auf die Ignoranz der Fleischer spekulierte, und als ob bei der Prognose überhaupt jede rechnerische Grundlage fehlte!

Nach alledem dürfte der bewegliche Preis angesichts des großen Unsicherheitsgefühls, welches die Übernahme der Lieferung zu festen Preisen bewirkt, die Devise der Zukunft sein. Freilich muß noch eine Schwierigkeit überwunden werden. Die Methode des beweglichen Preises ist nämlich, insoweit sie von den Fleischpreisen ausgeht,[4]) vorerst noch unzuverlässig. Ist doch die Fleischpreisnotierung schon seit vielen Jahren ein Schmerzenskind der Städtestatistiker;[5]) auch der diesbezüglichen Kritik von F. Friedrich, Fleischerobermeister und Magistratsrat in Nürnberg,[6]) muß man in mancher Hinsicht zustimmen. Hier heißt es also: reformieren. Über das „Wie" kann an dieser Stelle nicht diskutiert werden.[7])

Dagegen ist die Viehpreisnotierung bereits einer gründlichen Reform unterzogen worden,[8]) so daß sie bei gewissenhafter Handhabung der einschlägigen Verordnungen ein richtiges Bild von der Marktlage gibt.

Eine Cura posterior ist es, ob bei der Zugrundelegung dieses wie jenes Preises der höchste, häufigste oder Durchschnittspreis den festen Pol bilden sollen, ebenso die Wahl einer Kommission, welche bei Streitigkeiten endgültig und rechtskräftig entscheidet.

Die Methode der beweglichen Preise überhaupt, also auch insofern sie sich auf die Viehpreise stützt, ist endlich noch dahin kritisiert worden, daß sie einen bisher fest determinierten Posten des Etats der Anstalten und der

---

[1]) Vgl. „Süddeutsche Fleischerzeitung" vom 6. Juli 1909.

[2]) Vgl. „Amtl. Zeitung d. D. F. V." vom 15. Januar 1910, hier und im folgenden als Abkürzung für: „Amtliche Zeitung des Deutschen Fleischer-Verbandes."

[3]) Vgl. „Amtl. Zeitung d. D. F. V." vom 16. Januar 1909.

[4]) In Städten, welche den Viehmärkten weit entrückt sind, muß sie diesen Ausgangspunkt nehmen, falls überhaupt der bewegliche Preis Anwendung finden soll.

[5]) Vgl. u. a. den „Verhandlungsbericht" der 22. Konferenz der Vorstände Statistischer Ämter deutscher Städte im Jahre 1908 in Aachen.

[6]) Vgl. „Zur Frage der Vieh- und Fleischpreisbewegung in Bayern und ihrer statistischen Erfassung" von F. Friedrich, erschienen 1909.

[7]) Bezüglich der Wurstwaren, wenigstens der meisten, dürfte die Methode des beweglichen Preises vorläufig ganz unmöglich sein. Denn fast jeder Fleischer einer Stadt stellt die einzelnen Wurstsorten nach eignem Gutdünken her, und sind daher auch die Preise verschieden. Es wäre absurd, aus diesem Vielerlei einen Ladenpreis als Regulativ für Großlieferungspreise herausfinden zu wollen.

[8]) Vgl. Auszug aus dem Amtsblatt der Königlichen Regierung zu Düsseldorf 1910.

Heeresverwaltung schwankend mache. Dagegen ist kurz zu sagen: Für den ganzen Etat, besonders den der Heeresverwaltung, verschlägt das gar nichts.

III. Zuschlagerteilung

a) Der Mindestpreis

Welchen Einfluß hat nun der Preis auf die Zuschlagerteilung der Lieferung? Jeder, der nur einigermaßen mit dem heutigen Submissionswesen, auch in andern Gewerben, vertraut ist, kennt die Antwort: In sehr vielen Fällen wird dem Mindestfordernden der Zuschlag erteilt, ohne daß auf irgendwelche andern Faktoren Rücksicht genommen wird.

Wie ist diese Handhabung zu beurteilen?

1. Der Mindestpreis schlechthin

Eine einwandfreie Methode der Zuschlagerteilung muß den Käufer, in diesem Falle den Staat, die Stadt und den Militärfiskus, und den Verkäufer, d. h. den liefernden Fleischer, zufriedenstellen. Die einfache Auswahl des Billigsten ohne jede andere Rücksichtnahme, „die mechanische Auswahl des Unternehmers nach einer rein arithmetischen Methode", wie Feuchtwanger sie nennt,[1]) ist hierzu nicht imstande; denn zunächst reizt sie zu waghalsigen Spekulationen. Inwiefern dies? Junge Anfänger sind bei Lieferanten in Stellung gewesen und glauben nun, den ganzen Betrieb zu kennen, sie bewerben sich zu anormal niedrigen Preisen, bekommen die Lieferung, und dann sind sie „fertig"; allerdings haben sie dabei etwas gelernt, nämlich eingesehen, daß technische Tüchtigkeit nicht den ganzen Meister ausmacht, sondern kaufmännische Ausbildung ein unentbehrliches Rüstzeug ist. Wieder andere kalkulieren nicht etwa falsch, sondern überhaupt nicht, sie wollen unter allen Umständen einmal die Lieferung bekommen, und nichts ist leichter als das, sie brauchen ja nur spottbillig zu liefern. Vielleicht befinden sie sich in schlechten finanziellen Verhältnissen, und ist ihr Kredit wankend geworden. Durch die Zahlungen, welche bei Großlieferungen meistens innerhalb kurzer Fristen, beim Militär z. B. jedesmal nach einer etwa zehntägigen Lieferung,[2]) erfolgen, erhalten derartige Fleischer wieder flüssige Mittel. „Gelingt es ihnen dann, mit Hilfe des so empfangenen Geldes über die kritischen Zeiten hinwegzukommen, so sind sie ihrer Hoffnung nach gerettet und haben ihre Existenz erhalten, im andern Falle aber, und das ist die Regel, tragen ja nicht sie den Verlust aus ihren Schleuderangeboten, sondern ihre Gläubiger, denen sie Rohmaterialien usw. noch zu zahlen schuldig sind."[3])

Das ganze Gebaren ruft notwendig den Unwillen des abseits stehenden tüchtigen und soliden Meisters hervor. Er hat keine Lust, Geld zu verlieren, aber die Lieferung möchte auch er zu gerne einmal bekommen. Da brauchte man sich nicht sehr zu wundern, wenn er in der Verzweiflung seinem Gewissen

[1]) Vgl. „Staatliche Submissionspolitik in Bayern" 66. — [2]) Hierüber unten S. 31 mehr. — [3]) Vgl. Max Dörner a. a. O. 36.

einen zu weiten Spielraum lassen und auf Mittel sinnen würde, die es ihm ermöglichten, niedrigste Preise zu offerieren und doch noch dabei zu verdienen, am Ende auf Kosten seiner bisherigen Ehrlichkeit. Vielleicht kalkuliert er so: Ich werde versuchen, mich ein bißchen gut mit dem Küchenpersonal zu stellen, womöglich kontrolliert dieses aus Freundschaft die Lieferungen nicht so scharf. Ich brauche die Sache ja nicht zu übertreiben. Doch ist der kleine Anfang gemacht, dann liegt die Gefahr nahe, daß das Gewissen immer weiter wird, und gibt es nicht in andern Branchen der Beispiele genug, wo eine anormal billige Übernahme der Lieferung eine erschreckend schlechte Ausführung zur Folge hatte? Man sehe sich doch nur im Baugewerbe um. Wie wird häufig geknapst an der Güte und Menge des zum Bau nötigen Materials! Weshalb schreit denn im Baugewerbe alles nach Reform? Nun ist nicht einzusehen, warum gerade die Fleischgroßlieferungen nicht ebenfalls unter dem Druck allzu niedriger Preise[1]) mancherorts ähnliche, freilich weniger große Mängel aufweisen sollten. Es braucht nicht einmal, wie oben, unterstellt zu werden, daß die Fleischempfänger den Lieferanten gegenüber ziemlich nachsichtig seien, nein, sie sind in der Regel keine Fachleute im strengen Sinne des Wortes. Wie sollten sie also immer merken, ob dieses Fleisch oder diese Wurst an Qualität den gestellten Anforderungen genau entspricht? Doch hierüber gleich unten mehr.

Das Resultat dürfte demnach dieses sein: Die unbedingte Bevorzugung des Billigsten „macht die Soliden unsolid und die Unsoliden nicht solider".[2]) Am Ende sind vielleicht alle unzufrieden: der Fleischempfänger, der Lieferant und seine Kollegen, welche leer ausgegangen sind.

Die Erkenntnis dieser Mängel veranlaßte viele Anstalten, in ihre Lieferungsbedingungen die Klausel einzufügen, daß bei der Zuschlagerteilung auch die Leistungsfähigkeit der Bewerber berücksichtigt werden sollte.

2. Der Mindestpreis unter Berücksichtigung der Leistungsfähigkeit

Die Antworten auf eine diesbezügliche Frage[3]) in dem mehrfach erwähnten Rundschreiben des Verfassers[4]) lauten zum größten Teile: „Der Mindestfordernde erhält den Zuschlag, doch wird auf die Leistungsfähigkeit

---

[1]) Die „Hamburger Nachrichten" brachten im Jahre 1905 ein eklatantes Beispiel niedriger Lieferungspreise. Sie schrieben: „Wenn in einigen bayerischen Garnisonen prima Ochsenfleisch an die Militärverwaltung zu 55 Pf. geliefert wurde, so will das noch gar nichts besagen gegenüber dem Hamburger Submissionspreise von 42½ Pf." Fraglich ist wohl, ob die bayerische Militärverwaltung prima Fleisch verlangt, vermutlich nur gutes, wie bei uns in Preußen; aber daß auch dieses nicht zu den genannten Preisen ohne Verluste geliefert werden konnte, davon überzeugt die Statistik der Rindviehpreise (vgl. S. 15).

[2]) Vgl. Feuchtwanger a. a. O. 65.

[3]) Die Frage lautete: „Erhält der Mindestfordernde den Zuschlag oder wird auf andere Umstände Rücksicht genommen?"

[4]) Vgl. oben S. 12.

Rücksicht genommen," oder „auf die Reellität". Einige Städte[1]) legten in ihren Antworten sogar sehr großen Nachdruck auf diese Klausel. Doch ein paar Städte, und sogar solche, welche öffentlich submittieren — in diesem Falle ist die Zuschlagerteilung an den Mindestfordernden aus leicht erklärlichen Gründen erst recht bedenklich — berichten frank und frei, ohne jede Einschränkung: „Der Billigste erhält die Lieferung."[2])

Auch andere große Anstalten haben, wie die meisten Städte, diese Klausel bezüglich der Leistungsfähigkeit aufgenommen. So heißt es beispielsweise in den Lieferungsbedingungen für die Rheinischen Provinzialanstalten und für die Heilstätten der Landesversicherungsanstalt „Rheinprovinz" übereinstimmend: „Der Zuschlag wird nur leistungsfähigen Anbietern erteilt. Auf Verlangen haben sich die Anbieter über ihre Leistungsfähigkeit durch Beibringung einer Bescheinigung ihrer Ortsbehörde auszuweisen."

Für das preußische Heer kommen an dieser Stelle Ziffer 15 und Ziffer 20 Absatz 2 der Lieferungsbedingungen in Betracht. Letzterer lautet: „In der Regel erhält der Mindestfordernde den Zuschlag." Laut Ziffer 15 werden jedoch nur „leistungsfähige und zuverlässige Fachleute" zugelassen, und „Unternehmer, die nicht bereits Fleischlieferungen für Truppenküchen usw. ausgeführt haben, müssen ihre Leistungsfähigkeit durch eine den Angeboten beizufügende Bescheinigung der Ortspolizeibehörde nachweisen."

Demnach haben allenthalben die Verwaltungen die Notwendigkeit einer solchen Verklausulierung der einfachen Zuschlagerteilung an den Mindestfordernden anerkannt. Aber es wäre wohl empfehlenswert, die Klauseln etwas schärfer zu fassen; denn die Rücksichtnahme auf die Leistungsfähigkeit allein dürfte wohl nicht immer hinreichende Sicherheit für die Güte der Lieferung bieten. Vielmehr kommt sehr viel auf die persönliche Individualität, speziell auf die Gewissenhaftigkeit der Bewerber an. Auch diese müßte demnach in der Klausel vorgesehen sein. Feuchtwanger bezeichnet das ganze Verfahren zutreffend als „eine Entmechanisierung und Verpersönlichung" der Zuschlagerteilung an den Billigsten. Weiter sagt er: „Neu ist also nicht die Norm, sondern der Geist der Anwendung. Nicht eine bloße Ziffer, sondern seine gesamte geschäftliche und persönliche Individualität sollte den Unternehmer empfehlen. . . . . Die Behörde sollte ausdrücklich in der Ausschreibung den Zuschlag sich vorbehalten: Nicht ein Recht, sondern nur eine Aussicht des Billigsten auf Zuschlag! Auffallend niedere Gebote müßte die Behörde zurückweisen, wenn nicht der Unternehmer eine einwandfreie und glaubwürdige Erklärung dafür auf Aufforderung hin abgeben könnte."[3])

---

[1]) Nämlich Frankfurt a. M., Stuttgart, Heidelberg, Essen-Ruhr und Dresden.

[2]) Über die Praxis der Zuschlagerteilung bei städtischen Lieferungen überhaupt, also nicht speziell bei Fleischlieferungen, vgl. Marie Heller a. a. O. 25/26.

[3]) Vgl. Feuchtwanger a. a. O. 73.

Ohne Zweifel bedeutet dieses Verfahren oder, vorsichtiger gesagt, kann dieses Verfahren einen Fortschritt bedeuten. Hier kommt eben alles auf die Handhabung der Klausel seitens der vergebenden Instanz an: setzt sie sich über die genannten Direktiven bezüglich der Rücksichtnahme auf die Leistungsfähigkeit hinweg, so ist die Klausel wertlos. Gewiß ist es nicht immer so leicht, zu entscheiden, welcher Bewerber in höchstem Grade die in der Klausel geforderten Bedingungen erfüllt. Aber bei gutem Willen dürfte meistens die Entscheidung doch den richtigen Mann treffen. Auf jeden Fall sind der Schwierigkeiten nicht so viele, daß etwa dem frühern Brauch der unbedingten Bevorzugung des Billigsten das Wort geredet werden soll.

Als Ergänzung wäre wohl eine gründliche Kontrolle der gelieferten Fleisch- und Wurstwaren durch sachverständige Fleischer am Platze. Diese müßten das Recht erhalten, zu jeder Zeit die Arbeitsräume und überhaupt den ganzen technischen Prozeß der Fleischlieferung zu kontrollieren. Diese Sachverständigen sollten bei jedesmaliger Submission neu gewählt werden, und zwar nach der Vergebung, damit keine Fleischer dieses Amt bekommen, welche irgendwie freundschaftliche oder feindliche Beziehungen zu den Lieferanten haben. Vielleicht nimmt man ihnen nach dem Beispiel der Stadt Dresden[1]) noch das eidliche Versprechen der Unparteilichkeit und großer Sorgfalt in der Ausübung ihres Amtes ab. Dadurch würde vermutlich manches unlautere Gebaren aufgedeckt und mit ihm aufgeräumt. Ohne Zweifel würde eine derartige Einrichtung bessere Dienste tun als die Kontrolle durch Küchenschwestern, Oberinnen, Ärzte usw. einerseits und durch Militärbeamte anderseits, von denen man doch nicht die Sachkenntnis eines Fleischers verlangen kann. Einige wenige Städte sind bereits so fortschrittlich, daß sie eine derartige ständige Kontrolle durch Fleischer eingeführt haben.[2])

Das Resumee lautet: Das Mindestpreisverfahren dürfte bei starker Rücksichtnahme auf die Leistungsfähigkeit der Bewerber und bei Durchführung einer strengen Kontrolle, wie sie vorstehend erörtert wurde, die bisherigen Klagen der Fleischempfänger, der Lieferanten und ihrer vergeblich sich bewerbenden Berufskollegen zum größten Teil verstummen machen. Wenigstens wußten wir vorläufig nichts Besseres an seine Stelle zu setzen.

Der Vollständigkeit halber seien jedoch noch ein paar andere Methoden der Auswahl des Geeignetsten skizziert.

b) Der Mittelpreis

Anfang der 90er Jahre ersann der Stadtrat Barber in Mannheim das sogenannte Mittelpreisverfahren.[3]) Wie der Name bereits andeutet,

[1]) Vgl. die dortigen „Vorschriften für die Sachverständigen beim städtischen Verdingungswesen" vom Jahre 1908.

[2]) Unter den befragten 60 Städten sind dies: Altona bezüglich des Städtischen Krankenhauses, Hannover, Dresden, Stettin, Berlin.

[3]) Vgl. Max Dörner a. a. O. 48 ff, Marie Heller a. a. O. 51 ff.

erhält derjenige den Zuschlag, dessen Preis in der Mitte aller offerierten Preise liegt. Innerhalb dieses Systems sind wieder mehrere Variationen denkbar,[1]) auf die jedoch hier nicht näher eingegangen werden soll. Barber wollte durch diese Neuerung dem verwerflichen Unterbietungsverfahren, wie man das einfache Mindestpreisverfahren wohl nennt, Einhalt gebieten. In Mannheim wurden zwei Jahre lang Versuche mit der neuen Methode angestellt, die jedoch nicht besonders günstig ausfielen, weshalb man dort Anfang 1902 wieder zum Mindestpreisverfahren zurückkehrte.[2]) Danach hat das benachbarte Ludwigshafen das Mittelpreisverfahren wieder zu Ehren zu bringen versucht. Dort bestand es im Jahre 1908 und vielleicht auch heute noch bei Vergebungen bis zu 4000 *M*. Das Ergebnis der dortigen Versuche kleidet Dörner in folgende Worte: „Leider hat diese Stadt es im Gegensatz zu Mannheim bisher versäumt, sich über die Wirkung der Reform Rechenschaft zu geben, in offiziellen Berichten wird nur, ohne Anführung irgendwelcher Belege, erklärt, daß das Verfahren sich bewährt und Gemeinde und Gewerbe befriedigt habe. Erkundigungen beim Stadtbauamte und die Einsichtnahme in die städtischen Submissionsprotokollbücher ergaben jedoch ein weniger günstiges Bild."[3]) So viel ist sicher: Allheilbringend ist das Verfahren im allgemeinen und auch speziell bei Submissionen der Fleischerei nicht. Denn die, welche leer ausgehen, haben zwar das Bewußtsein, daß kein Schleuderer den Zuschlag bekommen hat; doch sagen sie sich mit Recht, daß auch hier der Zufall, nicht kaufmännische und technische Tüchtigkeit, entscheiden. Der vergebenden Behörde aber erwächst sicher ein finanzieller Schaden, insofern sie höhere Preise zahlen muß als beim Mindestpreisverfahren, und diese werden noch besonders dadurch höher geschraubt, daß manche Bewerber zu ihren Angeboten, die sie im allgemeinen stellen, einen erheblichen Zuschlag machen, um möglichst in die mittlere Preislage zu kommen. Inwiefern der Behörde eine Kompensation durch bessere Qualität der Lieferware erwächst, ist schwer zu entscheiden.

Doch soll hier nicht endgültig über dieses System der Stab gebrochen werden; denn die bisherigen Erfahrungen sind zu einer definitiven Stellungnahme pro oder contra kaum ausreichend.

c) Der „angemessene Preis"

Neuerdings hat Dr. Eberle dem sogenannten „angemessenen Preis" das Wort geredet.[4]) Sein Gedankengang ist kurz folgender: Nicht der Mindestfordernde, auch nicht der, dessen Preis in der Mitte steht, darf den Zuschlag erhalten. Beide Methoden sind fehlerhaft; denn sowohl beim Mindest- als auch beim Mittelpreisverfahren wird der wirklich gezahlte Preis einseitig durch die Bewerber bestimmt, der Fleischempfänger gibt sich hier auf Gnade und Ungnade in deren Hände. Vielmehr sollen, bevor

---

[1]) Vgl. Max Dörner a. a. O. 48 ff, Marie Heller a. a. O. 51 ff.
[2]) Vgl. Max Dörner a. a. O. 64.
[3]) Vgl. Max Dörner a. a. O. 65.
[4]) Vgl. die Broschüre „Der angemessene Preis, ein Vorschlag zur Reform des Submissionswesens" von Bürgermeister Dr. Eberle, erschienen 1911.

die Lieferung ausgeschrieben wird, Sachverständige den angemessenen Preis berechnen. Wer in seiner Offerte diesem am nächsten kommt, erhält den Zuschlag. Das sind die Kernpunkte des Systems.

Kein Kaufmann würde zwar so verfahren, er würde sich die Möglichkeit versperren, einmal für wenig Geld gute Ware zu bekommen. Doch von der Stadtverwaltung darf man ein sozial geschultes und empfindendes Gewissen verlangen. Sie soll das Opfer des Verzichts auf die genannte Möglichkeit bringen und dem kaufmännisch und technisch tüchtigen Geschäftsmanne die Lieferung zuteil werden lassen.

Aber ganz abgesehen vom guten Willen der Stadtverwaltung bringt die Anwendung dieses Modus Schwierigkeiten mit sich. Falls nämlich mit Rabatt auf den jeweiligen Fleisch- oder Viehpreis offeriert wird,[1]) geht aus der Zuschlagerteilung an diesen oder jenen Fleischer ganz genau hervor, um wieviel Pfennige nach der Ansicht der Sachverständigen der angemessene Preis unter dem jeweiligen Fleisch- bzw. Viehpreis steht, und daher werden bei der nächsten Ausschreibung, falls die Sachverständigen dieselben geblieben sind, alle Bewerber ihre Preise mit dem angemessenen Preise in genaue Übereinstimmung zu bringen wissen, und auch wenn andere Personen als Sachverständige fungieren, werden sie wahrscheinlich alle dem angemessenen Preise mehr oder weniger nahe kommen. Dadurch gerät die vergebende Verwaltung in Bedrängnis; denn wegen einer kaum nennenswerten Differenz und erst recht bei vollständiger Übereinstimmung aller Preise dem einen die Lieferung geben und die andern alle mißvergnügt heimgehen lassen, ein solches Verfahren wäre nicht angängig. Auch bei der Vergebung zu *festen* Preisen[1]) ergibt sich eine Schwierigkeit: Der angemessene Preis enthält in diesem Falle immer ein Stück „Spiel, Wette", da nach frühern Erörterungen[1]) die Viehpreise sich durchaus nicht sicher voraussagen lassen. Wer also zufällig ähnlich wettet — man verzeihe den etwas zu starken Ausdruck[2]) — wie die ausschreibende Behörde, bekommt den Zuschlag, und das ist absurd.

Mag demnach Dr. Eberle in seiner Broschüre, die sich so leicht und einleuchtend liest, manchen praktischen Gedanken bringen, speziell für *Fleisch*lieferungen kann der angemessene Preis ebensowenig empfohlen werden wie der im vorhergehenden Kapitel erörterte mittlere Preis.

Es bleibt also das obige[3]) *Resultat zu Recht bestehen: Einstweilen wird sich das Mindestpreisverfahren bei hinreichender Berücksichtigung der Leistungsfähigkeit und Durchführung einer strengen Kontrolle am besten bewähren.*

Wenn dann die Bewerber noch ein übriges tun wollen, so steht es ihnen ja frei, sich behufs Abgabe einer einzigen Offerte zusammenzuschließen, um vielleicht auf *diese* Weise einen ihren Produktionskosten entsprechenden Preis zu erzielen.

---

[1]) Vgl. oben S. 15. — [2]) Vgl. oben S. 18. — [3]) Vgl. oben S. 22.

d) Der Zusammenschluß der Fleischer; der Innungspreis

Die gegebene Form dieses Zusammenschlusses ist die Innung. In einem Erlaß des preußischen Kriegsministers vom 9. Juni 1908 an den Deutschen Fleischer-Verband heißt es:

„Die Vereinigung mehrerer Fachleute zum Zwecke der Übernahme der Lieferung ist in den Fleischlieferungsbedingungen ausdrücklich vorgesehen... Auf den weitern Antrag, den Innungen die Fleischlieferungen zu übertragen, kann nicht eingegangen werden, da hierdurch der Wettbewerb fortfallen würde." [1])

Ein neuer Erlaß des preußischen Kriegsministers von Ende 1910 betont, daß „den Handwerkervereinigungen die Beteiligung an den Fleischverdingungen erleichtert werden soll".[2])

Hierdurch ist, wenn auch nicht ausdrücklich, so doch dem Sinne nach das Verbot der Vergebung an Innungen für die Militärintendanturen beseitigt. Denn was ist die Innung anders als eine Handwerkervereinigung?

Die Städte sind in dieser Hinsicht an keine Vorschriften höhern Orts gebunden.

Doch *diese rechtliche Befugnis* der Militärintendanturen und der Stadtverwaltungen zu Lieferungsabschlüssen mit Handwerkervereinigungen, insbesondere mit den Innungen, *hat nur dann praktischen Wert*, wenn die genannten Behörden zu derartigen Geschäftsabschlüssen mit Korporationen geneigt sind. Die wichtigste Vorbedingung hierfür ist die, daß feste Formen für den Geschäftsverkehr geschaffen werden, besonders bezüglich einer prompten Lieferung und der Haftung für diese.[3]) Die freie Innung darf nach der Gewerbeordnung ein diesbezügliches Nebenstatut aufstellen, welches der Bezirksausschuß genehmigt.

Den Entwurf eines solchen bringt die „Amtl. Zeitung d. D. F. V." [4]) Die wichtigsten Paragraphen lauten:

§ 1. Die Innung errichtet einen gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb mit dem Zwecke, den Mitgliedern die Beteiligung an den öffentlichen Lieferungen zu erleichtern.

§ 3. Der Innungsvorstand verteilt die erhaltenen Aufträge abwechselnd unter die Mitglieder unter Berücksichtigung ihrer Leistungsfähigkeit sowie unter Beobachtung der von der ausschreibenden Behörde gestellten Bedingungen. Kein Mitglied, das den Voraussetzungen genügt, darf bei der Verteilung umgangen oder zurückgesetzt werden.

§ 4. Jedes Mitglied ist verpflichtet, den Anweisungen des Vorstandes nachzukommen. Es muß insbesondere die ihm überwiesene Lieferung bis zum festgesetzten Zeitpunkte vorschriftsmäßig fertiggestellt und abgeliefert haben.

§ 7. Für Schulden und Verbindlichkeiten des gemeinsamen Geschäftsbetriebs haftet den Gläubigern das Innungsvermögen.

Zur Bildung eines angemessenen Kautionsfonds zahlt jedes Mitglied vierteljährlich einen besondern Beitrag von 1 ℳ. Solange der Kautionsfonds nicht ausreicht, kann ein ausgesonderter Teil des Innungsvermögens dafür verwendet werden.

§ 8. Der Vorstand hat über die Einnahmen und Ausgaben des gemeinsamen Geschäftsbetriebs gesondert Buch zu führen und Rechnung zu legen, sowie insbesondere das Vermögen des Geschäftsbetriebs gesondert zu verwalten.

---

[1]) Vgl. „Amtl. Zeitung d. D. F. V." vom 20. Juni 1908.
[2]) Vgl. „Amtl. Zeitung d. D. F. V." vom 12. November 1910.
[3]) Vgl. Ziffer 15 der Militärlieferungsbedingungen.
[4]) Vgl. „Amtl. Zeitung d. D. F. V." vom 18. März 1911.

Mit der Führung und Erledigung der Rechnungs- und Kassengeschäfte darf der Vorstand einen eignen Rechnungs- und Kassenführer betrauen.

Der Zweck der innungsweisen Bewerbung ist, wie bereits oben[1]) gesagt wurde, der, höhere Preise zu erzielen, als sie bei freiem Wettbewerb sein würden.

Wird dieses Ziel erreicht? Die Tatsache, daß die Heidelberger Innung schon seit sechs Jahren die Lieferung an die städtischen Armenanstalten in Händen hat,[2]) spricht wohl dafür, daß sie mit dieser Neuerung zufrieden ist;[3]) aber im allgemeinen wird es in allen Städten unter den Fleischern Outsiders geben, welche nicht mit der Innung mitmachen, nötigenfalls sogar aus derselben austreten, um sich zu einem etwas niedrigern Preise zu bewerben und dann die ganze Lieferung für sich allein zu bekommen. Das gilt besonders von größern Städten. Hier würden die Großschlachter, welche bis dahin die Lieferung gehabt haben bzw. sich regelmäßig um dieselbe beworben haben, keinen Augenblick daran denken, bei einer von ihren übrigen Berufskollegen geplanten korporativen Bewerbung mitzumachen. Die Liste der Bewerber um die Berliner Garnisonlieferung z. B. weist einen ständigen Stamm von Reflektanten auf,[4]) welche zunächst schon infolge ihres Groß*betriebs* eine Überlegenheit über die kleinern Fleischer besitzen,[5]) und ferner durch langjährige Erfahrung sich besondere Kenntnisse auf dem Gebiete der Groß*lieferung* angeeignet haben. Sie würden sich ihre bisherige Herrschaft nicht so leicht aus den Händen reißen lassen.

Nach alledem dürfen sich die Innungen bezüglich der Übernahme von Lieferungen keine sehr große Zukunft versprechen.

Glaubt die verdingende Behörde nun endlich den geeigneten Lieferanten gefunden zu haben,[6]) und hat sie ihm den Zuschlag erteilt, so tritt an diesen die Sorge um die Beschaffung des vorgeschriebenen Haftgeldes heran.

IV. Das Haftgeld

Laut Ziffer 12 der Militärlieferungsbedingungen beträgt dieses 5 Prozent des Wertes der voraussichtlichen Lieferung. Der Militärlieferant haftet allerdings unbeschränkt; denn es heißt:

„Für die treue Erfüllung aller Vertragsverbindlichkeiten haftet der Unternehmer mit seinem Guthaben und mit seinem ganzen jetzigen und zukünftigen Vermögen, zunächst aber mit einem Haftgelde, welches er innerhalb 14 Tagen nach der Zuschlagerteilung und vor dem Inkrafttreten des Vertrags . . . ohne Zinsvergütung zu hinterlegen hat."

---

[1]) Vgl. S. 24. — [2]) Vgl. die Antwort der Stadt Heidelberg auf die mehrfach erwähnte Rundfrage des Verfassers und oben S. 12.

[3]) Neuerdings haben auch Mainz und Darmstadt Versuche der innungsweisen Vergebung gemacht — Vgl. die Mitteilungen dieser Städte. — In Mainz ist die Unterverteilung seitens der Innung an ihre Mitglieder etwas eigenartig geregelt. Von den übrigen befragten 60 Städten berichtete keine über derartige Vergebungen an Korporationen.

[4]) Vgl. die periodischen Berichte der „Allgemeinen Fleischerzeitung" über die Vergebung der Garnisonlieferung in Berlin. — [5]) Vgl. unten S. 36. — [6]) Vgl. S. 19—26.

Aus dem Haftgeld werden kontraktlich festgesetzte Versäumnisstrafen bei unpünktlicher oder schlechter Lieferung bestritten. Ferner ist dasselbe für folgenden Fall vorgesehen: Zuweilen sieht die Militärverwaltung sich gezwungen, dem betreffenden Fleischer die Lieferung zu entziehen, z. B. wenn letzterer „an eine bei der Abnahme des Fleisches usw. oder überhaupt beim Küchenbetrieb unmittelbar oder mittelbar beteiligte Person Geschenke oder Vergünstigungen irgendwelcher Art gewährt oder auch nur versprochen hat oder Fleisch von auswärts geschlachtetem Vieh ohne Zustimmung des Garnisonältesten der Küche zugeführt hat oder mehr als dreimal unpünktlich oder derart geliefert hat, daß die Ware ganz oder teilweise zurückgewiesen werden mußte".[1]) Nach der aus den angeführten und andern Gründen erfolgten Zurückweisung des bisherigen Lieferanten sind die Küchenverwaltungen berechtigt, „ihren Bedarf an Fleisch usw. bis zum Ablauf der vertragsmäßigen Lieferzeit anderweit und zu jedem Preise zu beschaffen, und hat der Unternehmer die gegenüber den Vertragspreisen entstehenden Mehrkosten zu tragen",[1]) und diese werden eben aus dem Haftgeld bestritten.

Nach Ablauf des Vertrags wird der verbliebene Teil des Haftgeldes natürlich zurückerstattet.

Im Jahre 1910 hat das preußische Kriegsministerium an die Intendanturen die Verfügung erlassen, daß „von der Hinterlegung eines Haftgeldes nach eignem Ermessen der Intendantur im einzelnen Falle abgesehen werden kann, sofern die betreffenden Unternehmer als sicher und leistungsfähig bekannt sind".[2]) Das bedeutet natürlich eine große Erleichterung besonders für einen jungen Anfänger, dessen Finanzen in der Regel schlecht bestellt sind, zumal die Haftsumme, je nach der Größe der Lieferung, sehr hoch sein kann.[3])

Wie das Militär, so verlangen auch die staatlichen und provinziellen Anstalten eine Sicherheitsleistung, welche manchmal sogar 10 Prozent beträgt.[4]) Aber auch hier kann in gewissen Fällen von derselben Abstand genommen werden.

Über den diesbezüglichen Brauch der Stadtverwaltungen berichtet Marie Heller.[5]) Unter 50 in die von ihr angestellte Enquete einbegriffenen Städten fordern so ziemlich alle von ihren Lieferanten überhaupt, also nicht nur von den Fleischlieferanten, ein Haftgeld. In 27 Städten beträgt es 5 Prozent der Vertragssumme, in 6 weitern 10 Prozent und in 3 sogar 20 Prozent. Bedenkt man, daß diese immensen Summen häufig zwei, drei und vier Jahre, nämlich auch als Garantie für die fertige Arbeit, fast immer zinslos, den Lieferanten aus den Händen genommen sind,[5]) so kann man die Schwere dieser Last ermessen. Für den Fleischlieferanten

---

[1]) Vgl. Ziffer 11 der Lieferungsbedingungen.

[2]) Vgl. „Amtl. Zeitung d. D. F. V." Nr. 45 vom 12. November 1910.

[3]) Für die Berliner Garnisonlieferungen z. B. bedeuten 5 Prozent der Lieferungssumme im Durchschnitt 20000 ℳ.

[4]) Vgl. die Lieferungsbedingungen der Rheinischen Provinzialanstalten, der Landesversicherungsanstalt „Rheinprovinz" und der dem Ministerium des Innern unterstellten Strafanstalten und Gefängnisse. — [5]) Vgl. a. a. O. 27 ff.

ist diese Einrichtung etwas erträglicher, weil seine Lieferung höchstens nach Ablauf eines Jahres erledigt ist, er also nach dieser Zeit die Summe sofort zurückerhält. Aber vielleicht könnten die Städte, ähnlich dem Militär und den staatlichen Anstalten, in Fällen, wo die gute und pünktliche Lieferung durch die bekannte Leistungsfähigkeit des Fleischers gesichert ist, auf das Haftgeld verzichten; doch soll nicht verkannt werden, daß eine derartige Bevorzugung des einen Lieferanten vor dem andern zu großen Konflikten führen kann, insofern der von dieser Leistung Befreite etwas konkurrenzfähiger ist als sein Kollege. Aber vielleicht ließe sich eine andere Erleichterung dadurch schaffen, daß die Haftsumme schon während der Fleischlieferung, nach und nach, im Verhältnis zur Erledigung derselben, zurückgezahlt würde.

Ist das Haftgeld eingezahlt, so kann die Lieferung beginnen.

V. Die Technik der eigentlichen Fleischlieferung, ihre Modifizierung durch die notwendigen Kontrollmittel

Da nicht nur in den großen, sondern auch in den meisten kleinen Städten bereits öffentliche Schlachthäuser mit Schlachthauszwang errichtet sind, so werden die meisten für Anstalts- und Militärlieferungen bestimmten Tiere in solchen Räumen geschlachtet. Bei Lieferungen an städtische oder staatliche Anstalten wird das Fleisch nach der Schlachtung, je nachdem es dem Lieferanten praktisch erscheint, entweder gleich zum Bestimmungsort oder zunächst in den Arbeitsraum des betreffenden Fleischers transportiert, wo die Zerlegung in Stücke oder die Verarbeitung zu Wurst, ferner das Salzen, Pökeln und Räuchern stattfinden.

Bei Militärlieferungen wird ein umständlicheres Verfahren gehandhabt, und zwar als Folge des umfangreichen Kontrollapparates. Über diesen sagt Ziffer 8 der Militärlieferungsbedingungen:

„Der Garnisonälteste wird den Schlachtbetrieb des Unternehmers durch Sachverständige überwachen lassen. Diese Kontrolle erstreckt sich auf die Besichtigung des lebenden Viehes, auf Art, Alter, Gewicht und Nährzustand sowie auf die Überwachung der Schlachtweise, der Wurstanfertigung und der Fleischausgabe."

Wie wird diese Vorschrift in praxi erfüllt? Der Sachverständige, in einigen Garnisonen ein Feldwebel, der durch theoretische Ausbildung sich einige Fachkenntnisse angeeignet hat, besichtigt das lebende Vieh und beobachtet die Schlachtweise während seines Aufenthalts im Schlachthofe. Allerdings ist absolut nicht einzusehen, welchen Zweck die Überwachung des Schlachtens hat; denn ein Blick auf das fertig geschlachtete Stück Vieh genügt, um sich von der Sauberkeit zu überzeugen, außerdem sorgt dafür die Schlachthofverwaltung.

Nach der Schlachtung werden die Tiere mit Bleiplomben oder andern Kennzeichen versehen, damit sie bei ihrer Ankunft in der Truppenküche oder im Lazarett sich gleichsam legitimieren können. Da aber manchmal nicht nur ganze, halbe oder viertel Tiere, sondern auch bedeutend kleinere Teile abgeliefert werden, diese aber nur zufällig geplombt sein können — sonst müßten ja an einem Tiere unendlich viele Plomben angebracht werden —, so muß diesen Stücken eine neue Legitimation ausgestellt werden. Zu

diesem Zwecke muß das gekennzeichnete Fleisch in Gegenwart eines Militärbeamten auseinandergeschnitten, und die Teile müssen dann wieder gezeichnet oder auch in Körbe gepackt werden, und es muß alsdann am Verschluß eine Plombe angebracht werden.[1]) In Garnisonen, wo mehrere Fleischer liefern, müßte der betreffende Beamte alle Arbeitsräume aufsuchen und der Zerlegung des Fleisches beiwohnen. Das wird unnötig durch die Einrichtung einer sogenannten „Ausgabestelle" oder „Ausgabe", meist in der Nähe des Schlachthofes gelegen. Dorthin wird alles Fleisch gebracht, unter Aufsicht eines Beamten zerschnitten und in der genannten Weise geplombt bzw. verpackt.

Große Schwierigkeit bezüglich der Kontrolle bereitet die Wurstfabrikation, wenn anders diese der Ziffer 7 B der Vorschriften für die Herstellung der vielen Wurstsorten[2]) entsprechen soll. Man braucht diese nur zu lesen, um überzeugt zu sein, daß eine vollständige Kontrolle über die Erfüllung dieser sehr detaillierten Verordnungen bei der Anfertigung im Arbeitsraume des Lieferanten unmöglich ist. Dazu müßte ein Beamter dem ganzen Herstellungsprozeß beim Lieferanten beiwohnen. Das aber wäre sehr umständlich; denn der Lieferant wird nicht in ununterbrochener, zeitlicher Aufeinanderfolge alle Wurstwaren für das Militär herstellen, sondern im Interesse der Vereinfachung des gesamten Arbeitsprozesses wird er zwischendurch andere Arbeiten verrichten bzw. verrichten lassen, welche zur Versorgung eines eventuell vorhandenen Ladengeschäftes oder zur Erledigung von etwaigen Lieferungen an andere Anstalten erforderlich sind. Demnach müßte der Beamte fast den ganzen Tag mit Ausnahme einiger Stunden im Arbeitsraume zubringen. Und auch dann könnte es noch passieren, daß, der Verordnung zuwider, anderes Fleisch als solches von der vorschriftsmäßigen Schlachtung bei der Wurstfabrikation Verwendung findet.

Diese Umständlichkeit führte, fast naturnotwendig, hier und da zu einer Neuregelung der diesbezüglichen Kontrolle: Es kam, speziell in großen Garnisonen, der Gedanke auf, Militärwurstküchen einzurichten. In ihnen wird sämtliche an das Militär zu liefernde Wurst unter Aufsicht von Beamten angefertigt. Die Fleischer und ihre Gehilfen dürfen nur in Gegenwart eines Beamten die Räume betreten, weshalb auch nur letzterer im Besitze eines Schlüssels ist. Dadurch wird es ihnen gänzlich unmöglich, Fleisch von Tieren, welche nicht vor der Schlachtung durch den Beamten besichtigt und für gut befunden wurden, einzubringen und zu Wurst zu verarbeiten.

Wenn diese Wurstküche räumlich mit der Ausgabestelle verbunden ist, wie z. B. in Cöln, so bedeutet dies eine Verminderung der Unkosten zunächst der Militärverwaltung, insofern ebendieselben Beamten beide Räume beaufsichtigen können, und ferner des Lieferanten, insofern er das bei der Wurstfabrikation benötigte Fleisch ohne langen Transport aus der Ausgabestelle hernehmen kann.[3])

---

[1]) In einigen Garnisonen besitzen nur der kontrollierende Beamte und die Küchenunteroffiziere Schlüssel zu den Körben; daher erübrigt sich hier eine Verplombung des Verschlusses, wenngleich sie auch hier vielleicht zuweilen gute Dienste leisten könnte. — [2]) Vgl. die „Verpflegungsvorschrift für das Preußische Heer im Frieden".

[3]) Ausgabestelle und Wurstküche sind Eigentum des Militärfiskus und werden an die jeweiligen Lieferanten vermietet. In Cöln z. B., wo neue, vorbildlich saubere

Einen weitern Schritt auf der Bahn der Kontrolle bedeutet auch die Einrichtung von Garnisonschlachtereien, wenngleich auch andere Gründe für deren Einrichtung vorlagen.[1]) Sie stehen nicht nur im Eigentum des Militärfiskus, sondern werden auch von diesem betrieben; Fleischergesellen, die gerade ihrer Militärpflicht genügen, werden im zweiten oder dritten Dienstjahre zur Arbeit herangezogen. Die privaten Fleischer sind hier also vollständig ausgeschaltet.

Die älteste Garnisonschlachterei dürfte sich in Metz befinden. In den „Erläuterungen zur Petition der Fleischerinnung Metz an den Reichstag um Aufhebung der Garnisonschlachterei" heißt es:

„Am 1. April 1883 ist in Metz eine Garnisonschlachterei errichtet worden, es ist dies eine unter der Oberleitung des Kommandos der 30. Division stehende Anstalt, welche den Zweck hat, den Bedarf der Metzer Truppenmenagen an Fleisch, Wurst und sonstigen Fleischwaren im Wege eignen Schlachtbetriebes für gemeinschaftliche Rechnung der Menagen zu beschaffen. Dieselbe dient gleichzeitig den in Selbstbewirtschaftung der Truppen befindlichen Kantinen sowie den Familien des Unteroffizier- und Beamtenstandes als Bezugsquelle für die bezeichneten Bedürfnisse. Die Offizierfamilien sowie die Offizierspeiseanstalten sollen von der Mitbeteiligung an der Anstalt ausgeschlossen sein."

Damals, in den 80er Jahren, wurden solche Garnisonschlachtereien in mehreren Städten errichtet, heute scheinen sie sich sehr vereinzelt zu finden.[2])

Ein Gegenstück zu diesen Garnisonschlachtereien bilden die Armeekonservenfabriken, insofern auch sie in eigner Regie der Armeeverwaltung stehen. Deren gibt es in Preußen zwei, nämlich eine in Haselhorst bei Berlin und eine in Mainz. Sie arbeiten nicht nur für den Bedarf der daselbst liegenden Regimenter, sondern für einen großen Teil des gesamten preußischen Heeres. Sie stehen aus technischen Gründen nur im Winter in Betrieb, etwa von Anfang November bis Ende März. Die Fabrik in Haselhorst verarbeitet täglich 15 bis 25 Ochsen, im Durchschnittsschlachtgewicht von je 375 Kilogramm.[3])

Ausführlicher sollen die Garnisonschlachtereien und die Armeekonservenfabriken hier nicht behandelt werden, da sie doch in ziemlich losem Zusammenhang mit dem Thema stehen.

Den Abschluß des ganzen Lieferungsgeschäftes bilden die Rechnungsablage und die Zahlung.

VI. Rechnungsablage und Zahlungsleistung

Die Lieferungsbedingungen der dem Ministerium des Innern unterstehenden Strafanstalten und Gefängnisse sehen eine monatliche Zahlung

---

Räume eingerichtet sind, zahlen die drei Lieferanten zusammen vierteljährlich rund 1000 ℳ, und zwar in Anteilen, welche der Benutzung seitens der einzelnen Lieferanten entsprechen. Demnach zahlt natürlich der Wurstlieferant am meisten. Ebenfalls teilen sich die drei Fleischer in die Arbeit der Instandhaltung der Räumlichkeiten, der Geräte und Maschinenanlagen, ferner in die Kosten des Verbrauchs von Wasser und elektrischer Kraft, der Fernsprecheinrichtung und des Eises.

[1]) Sie sollten zugleich billigeres und besseres Fleisch liefern (vgl. die Petition des Deutschen Fleischer-Verbandes vom 26. Oktober 1889 an den Reichstag).

[2]) Genaueres läßt sich nicht in Erfahrung bringen, da die Militärbehörden in ihren Mitteilungen äußerst zurückhaltend sind.

[3]) Vgl. § 6 der Lieferungsbedingungen für die Viehanlieferer des Haselhorster Betriebs.

vor, und zwar erfolgt sie vom 12. bis 20. Tage des der Lieferung folgenden Monats.[1])

Laut Ziffer 13 der Militärlieferungsbedingungen wird je eine zehntägige Lieferung ausgezahlt, und zwar immer zehn Tage nach der letzten Lieferung. Aber offenbar steht den Intendanturen in einzelnen Fällen ein Abänderungsrecht zu. Denn in den Bedingungen für die Fleischlieferung des Truppenübungsplatzes Elsenborn für die Zeit vom 1. Mai 1907 bis 31. März 1908 war eine monatliche Zahlung vorgesehen. Im verflossenen Jahre wurde durch die bereits erwähnte kriegsministerielle Verfügung[2]) für die Lieferanten die Erleichterung geschaffen, daß „die Proviantämter usw. bei Vorlage der Rechnungen seitens der einzelnen Unternehmer vor der Prüfung durch die Küchenverwaltung[3]) eine Abschlagszahlung in angemessenen Grenzen — etwa bis zur Hälfte der Forderung — gewähren dürfen".

Somit erhält der Lieferant einen Teil seiner Forderung nicht erst zehn Tage, sondern schon sofort nach der letzten Lieferung, wofern er sich nur mit der Abgabe der Rechnung beeilt.

An einer solchen möglichst baldigen Begleichung ihrer Rechnungen ist den Lieferanten sehr viel gelegen; denn häufig sind sie nicht kapitalkräftig genug, um so immense Summen, wie sie bei Anstalts- und Militärlieferungen in Betracht kommen, lange zu kreditieren. Auch muß der Termin der Zahlung durch Verordnung genau bestimmt sein, damit die Lieferanten ihr ganzes finanzielles Geschäftsgebaren dementsprechend einrichten können.

* * *

Die ganze bisherige Darstellung hat sich, entsprechend der in der Einleitung angezeigten Disposition, in der Hauptsache mit der formellen Seite der Fleischgroßlieferung befaßt. Nunmehr soll die eigentliche Kontroverse untersucht werden, ob nämlich die Preisdifferenz zwischen Engros- und Detailverkauf aus der verschiedenen Höhe der Produktionskosten zu erklären ist, oder ob sie völlig bzw. teilweise einen ungerechtfertigten Preisaufschlag der Detailverkäufer bedeutet.[4])

[1]) Über den diesbezüglichen Brauch der übrigen staatlichen und ebenso der städtischen Anstalten ist nichts in Erfahrung gebracht worden.

[2]) Vgl. „Amtl. Zeitung d. D. F. V." Nr. 45 vom 12. Nov. 1910.

[3]) Vgl. hinsichtlich dieser Prüfung Ziffer 13 der Lieferungsbedingungen.

[4]) Vgl. die Einleitung.

Abschnitt B

Vergleich zwischen Fleischgroßlieferung und Detailverkauf

I. Die Produktionskosten der Fleischgroßlieferung und des Ladenverkaufs

Im Interesse möglichster Klarheit der Berechnung müssen zwei sehr einfache Typen von Fleischereien miteinander verglichen werden, etwa reine Fleischhauereien, d. h. Geschäfte, in denen nur frisches Fleisch verkauft, also nicht auch Wurstfabrikation betrieben wird. Ferner ist es zweckdienlich, solche Geschäfte zu supponieren, in denen nur eine Tiergattung, z. B. Ochsen, geschlachtet werden.

Da diese Voraussetzungen in der Wirklichkeit durchaus nicht immer zutreffen,[1]) so entspricht auch die nachfolgende Produktionskostenrechnung nicht ganz genau allen konkreten Verhältnissen. Doch diese Ungenauigkeit ist keineswegs so groß, daß der Wert dieser Kalkulation dadurch beeinträchtigt würde.

Legen wir also zwei Geschäfte zugrunde, die wöchentlich zehn bzw. zwei Ochsen umsetzen, und zwar das größere — der Besitzer wird im folgenden kurz mit A bezeichnet — im Wege der Großlieferung, z. B. an Truppenküchen, das andere, dessen Inhaber kurz B genannt wird, durch Ladenverkauf und Anlieferung an Privatkundschaft.[2])

In beiden Geschäften stimmt ein Teil der Produktionskosten pro Gewichtseinheit verkaufsfertigen Fleisches überein. Dieses sind die im Schlachthof zu entrichtenden Gebühren, nämlich Schlacht-, Beschau- und Wiegegebühren, ferner, wo ein Schlachtviehversicherungsverein besteht — dies ist fast überall der Fall —, die Versicherungsgebühren.[3]) Dazu kommen sonstige kleine Spesen, z. B. Beiträge (Anteil des Arbeitgebers) für die Krankenkasse, Alters- und Invalidenversicherung und die Fleischerei-Berufsgenossenschaft.

---

[1]) Wer diesbezügliche Beobachtungen in mehrern Städten angestellt hat, weiß, daß hier nicht nur ein Geschäft von dem andern abweicht, sondern die Geschäfte einer ganzen Stadt ein sehr verschiedenes Gepräge im Vergleich zu denen einer andern Stadt tragen. In der Heimatstadt des Verfassers z. B. bestehen fast nur gemischte Geschäfte, d. h. in demselben Laden werden Produkte der Ochsen- und Schweinemetzgerei und der Wurstfabrikation vertrieben, womöglich werden jede Woche auch ein Kalb und ein paar Hammel dabei geschlachtet, je nachdem, wie es die Kundschaft verlangt, kurz gesagt: Fast jeder Meister ist imstande oder wenigstens bemüht, die ganze Nachfrage nach Fleisch- und Wurstwaren innerhalb seines Kundenkreises zufriedenzustellen, ganz im Gegensatze zu dem Gros etwa der Darmstädter, Frankfurter und auch vieler Cölner Fleischer, welche sich eben friedlich in die einzelnen Zweige der Fleischerei geteilt haben.

[2]) Das Ladengeschäft ist, in Anlehnung an die tatsächlichen Verhältnisse, bedeutend kleiner angenommen als das Großlieferungsgeschäft.

[3]) Diese Versicherungen halten den Fleischer schadlos, falls ein Stück Vieh für minderwertig oder gänzlich ungenießbar erklärt wird, also auf die Freibank kommt oder vernichtet wird.

Viel zahlreicher aber sind diejenigen Produktionskostenbestandteile, bezüglich deren Ungleichheit besteht:

Im allgemeinen zahlt B schon für das Vieh etwas, vielleicht pro Zentner Schlachtgewicht 1 oder 2 ℳ mehr als A, sei es, daß er auf dem Markte oder auf dem Lande einkauft. Dem Verkäufer auf dem Markte, sowohl dem für eigne Rechnung arbeitenden Viehhändler als auch dem Viehkommissionär, liegt mehr an der Kundschaft des A, und zwar nicht allein wegen des größern Absatzes an diesen, sondern auch, weil er ihm unter einem Posten von zehn guten Ochsen auch ein paar Tiere zweiter, wenn nicht gar dritter Qualität verkaufen kann. B wird sich hüten, solche Tiere zu schlachten, weil er dadurch seine Kundschaft verlieren könnte. In dem großen Geschäfte des A dagegen macht sich diese geringere Qualität von einem oder zwei Ochsen kaum bemerkbar. Ähnlich liegen die Verhältnisse beim Landeinkauf: Der Bauer wünscht, daß sein schlachtreifes Tier in dieser oder jener Woche abgeholt wird. Diesen Wunsch kann A erfüllen. Er schlachtet im Notfalle in der einen Woche etwas mehr oder weniger als sonst. Auf ein Tier kommt es nicht an.

Also A ist in jedem Falle ein angenehmerer Käufer als B.[1])

Weiterhin sind die Transportkosten, welche vom Schlachtorte bis an den Ort des Konsums auflaufen, bei A und B verschieden groß. Das Fuhrwerk des B ist jeden Morgen zur Bedienung der Hauskundschaft zwei oder drei Stunden unterwegs.

Der Fleischermeister Hans Rohé (Cöln) hat in seiner „Kalkulationslehre für das Fleischer- und Wurstmachergewerbe" folgende Berechnung angestellt: Für Transportmittel betragen seine wöchentlichen Unkosten, berechnet auf Grund eingehender Beobachtungen, für Stall und Remise 7,04 ℳ, für Pferdepflege einschl. Beschlag 21 ℳ. Die Abschreibungen hat Rohé gemeinsam mit andern Abschreibungen verrechnet. Dieselben dürfen auf wöchentlich etwa 3 ℳ veranschlagt werden, so daß die gesamten Transportmittelunkosten pro Woche 7,04 + 21 + 3 ℳ = rund 31 ℳ betragen. Für das supponierte Geschäft des B kann man einige Mark weniger ansetzen, weil dasselbe kleiner ist als das von Rohé.

A liefert häufig direkt vom Schlachthof in die Truppenküchen, an manchen Orten durch die Zwischenstation der „Ausgabe".[2]) In einigen Garnisonen, z. B. in Cöln, befördern die Truppenteile selbst das Fleisch von der „Ausgabe" in die Küchen. Aber selbst wenn das Fleisch zunächst den eignen Arbeitsraum des Lieferanten passiert,[3]) erhöhen sich die Transportkosten nur um ein Minimales oder überhaupt nicht, denn es kommt nur der Umweg im geographischen Sinne des Wortes in Betracht, den das Fleisch genommen hat; liegt der Arbeitsraum des A direkt an der Straße zur Truppenküche, dann ist von einem Umweg überhaupt keine Rede. Bedenkt man ferner, daß A bei einmaliger Fahrt zu den Truppenküchen große Quantitäten transportiert, so ist es einleuchtend, daß bei ihm auf das Konto „Transportkosten" nur sehr wenig entfällt. Bei seiner wöchentlichen Schlachtung von zehn Ochsen wird er ebensogut wie B mit einem Pferd und einem

[1]) Der Verfasser, Sohn eines Fleischers, hat auf Schlachtviehmärkten und bei den Bauern auf dem Lande diesbezügliche Beobachtungen angestellt.

[2]) Vgl. oben S. 29.

[3]) Dies ist ja nach den frühern Darstellungen (vgl. S. 29) dort der Fall, wo keine besondere Militärwurstküche besteht.

Wagen auskommen, mit andern Worten: der Transport verteuert ihm lange nicht so stark wie dem B das Pfund Fleisch, dies erst recht, wenn man noch folgendes bedenkt: Wagen und Pferd des B müssen aus Gründen der Reklame eine schöne Aufmachung erfahren. Ferner muß B an die Qualität des die Kundschaft bedienenden Gehilfen größere Ansprüche stellen; bei A liefert womöglich der Kutscher oder sonst eine billige Arbeitskraft die Waren in der Truppenküche ab.

Ein sehr großer Teil der Ware des Ladenfleischers wird nicht der Kundschaft ins Haus gebracht, sondern von dieser beim Fleischer abgeholt. Deshalb ist ein Verkaufsraum, ein Laden, erforderlich.

Die jährliche Ladenmiete darf bei einem Geschäftsumfange wie dem des B, im Durchschnitt der mittlern und größern deutschen Städte,[1]) auf rund 1000 ℳ veranschlagt werden. Hinzu kommen die jährlichen Zinsen für die Ladeneinrichtung und ferner ihre Abnutzungsquote. Freilich ist die Ladeneinrichtung durch jahrzehntelangen Usus in den einzelnen Städten, auch bei gleicher Einwohnerzahl, verschieden kostspielig.[2]) Aber auch hier muß und darf ein Durchschnitt angenommen werden, und zwar ist der Anschaffungswert mit 4000 ℳ nicht zu hoch taxiert.[3]) 10 Prozent für Zinsen und Abnutzung dürften genügen; das sind jährlich 400 ℳ; zu 1000 ℳ Ladenmiete hinzugerechnet, ergeben sich 1400 ℳ gesamte Ladenunkosten pro Jahr, d. h. wöchentlich 27 ℳ. Nicht zu vergessen ist das Konto „Licht" und „Heizung". Natürlich sind die Anforderungen an die Beleuchtung nicht gleich hoch, sondern differieren je nachdem, ob der Laden im Zentrum der Stadt oder abseits liegt.

Derartige Ladenunkosten belasten den A nicht, da für ihn ein Verkaufsraum gänzlich überflüssig ist.

Einen weitern Unkostenfaktor bilden die Gehälter für das Personal. A sowohl wie B dürften mit je einem tüchtigen Gehilfen auskommen.

Für diesen darf der wöchentliche Reallohn, d. h. Geldlohn einschließlich Beköstigung, im Durchschnitt der verschiedensten Gegenden Preußens auf 30 ℳ veranschlagt werden.[4]) In beiden Geschäften werden die Meister selber tüchtig mitarbeiten müssen, weil für eine einzige Person der Arbeit zu viel ist. Auch für diese muß natürlich ein Lohn angenommen werden. Denselben zahlenmäßig auszudrücken, dürfte allerdings schwierig sein, ist auch nicht unbedingt erforderlich.

Diese in beiden Geschäften gleich hoch zu veranschlagenden Löhne für Meister und Gehilfen verteuern naturgemäß dem B das Pfund Fleisch entschieden mehr als dem A. Bei B wird ferner die Personalhaltung dadurch noch teurer, daß er selbst nicht immer im Geschäft anwesend sein kann; folglich muß entweder seine Frau aushelfen, oder er muß sogar eine Verkäuferin in Dienst nehmen. Letzteres wird häufig schon deshalb der Fall sein, weil der Laden und die Straße vor dem Schaufenster stets sauber gehalten werden müssen.

---

[1]) Da später bei dem Vergleich der Produktionskosten mit den Fleischpreisen nur Mittel- und Großstädte herangezogen werden, so muß hier und im folgenden bei der Berechnung der Produktionskosten möglichst darauf Rücksicht genommen werden.

[2]) Z. B. zeichnen die Fleischerläden in Frankfurt a. M., auch im Zentrum der Stadt, sich im allgemeinen durch große Einfachheit aus, im Gegensatz etwa zu Cöln und ferner zu dem kleinen Bonn.

[3]) Natürlich ist hierbei auf den Geschäftsumfang des B Rücksicht genommen.

[4]) Das einzige statistische Material, das bezüglich der Arbeitslöhne der Fleischergehilfen vorliegt, ist schon sehr veraltet, und vielleicht war der Verfasser auch etwas voreingenommen. Es ist dies die Broschüre „Zustände im Fleischergewerbe, statistische Erhebungen des Zentralverbandes der Fleischer und Berufsgenossen Deutschlands", bearbeitet von Wilhelm Schröder, erschienen 1906.

Für jeden Fleischer ist es eine Binsenwahrheit, daß er durch Eintrocknen von kleinen Fleischstückchen, durch Knochensplitter, Kanten, Einwiegen und ähnliche, unscheinbare Tatsachen große Verluste erleidet. Rohé sagt diesbezüglich in seiner bereits genannten[1]) Kalkulationslehre:

„Den Verlust, den der Fleischer beim Verkauf im Laden durch Eintrocknen, Einwiegen usw. hat, festzusetzen, war bei Aufstellung meiner Kalkulationen einer meiner wichtigsten Faktoren, so daß ich von demselben behaupten kann, daß er wohl an Zuverlässigkeit seinesgleichen sucht. Ich glaube, das Recht eines guten Verkäufers für mich in Anspruch nehmen zu können, so daß ich den festgestellten wöchentlichen Gesamtverlust von 2,7 Prozent als normal bezeichnen darf . . . . Wenn beim Einkauf und bei der Wurstfabrikation Berechnungen und Gedanken nötig sind, so muß die Kalkulation die Hauptsache des Detailverkaufs sein. Andernfalls würde der Fleischer nicht mit einem Verlust von 2,7 Prozent sondern vielleicht mit dem doppelten Verlust zu rechnen haben."

T a t s ä c h l i c h entsteht jedem Fleischer der doppelte Verlust, doch nicht etwa, weil er kein tüchtiger Verkäufer ist, sondern weil es wohl nach allgemeiner Ansicht der Fleischer ausgeschlossen ist, daß man mit 2,7 Prozent auskommt. Welcher Verlust wird erst entstehen, wenn eine Person, welche am Verdienst wenig interessiert ist, im Laden bedient? Davon sagt Rohé: „Wenn man manchen Verkäuferinnen bei ihrer Arbeit zusieht, da tut dem Fachmann wohl das Herz im Leibe weh, wenn er sieht, wie das Geld buchstäblich zur Türe hinausgeworfen wird."

Solche Verluste fallen bei der Großlieferung fast ganz fort, da hier eben in großen Mengen abgewogen, also sozusagen nichts eingewogen wird, und kleine Fleischstücke, gleichsam als „Ladenhüter", seltener zurückbleiben, so daß auch von Eintrocknen kaum die Rede sein kann; denn ganze Viertel oder Hälften trocknen wenig ein, da sie von einer kräftigen Haut umschlossen sind, und folglich die Luft keinen Zutritt hat.

Beachtenswert sind ferner die Geldeinbußen, welche dem B dadurch entstehen, daß Kunden nicht zahlen wollen oder können, und dadurch, daß Warenwerte, welche auf Rechnung geliefert worden sind, infolge von Vergeßlichkeit im Drange der Arbeit nicht gebucht werden.

Weiter sind noch folgende kleine Posten zu nennen: Eisverbrauch, Packpapier und feines Papier, Geschäftsbücher, Telephongebühren, welch letztere in geringem Maße wohl auch dem A erwachsen, ferner Fahrgeld für Straßenbahnen; diese werden häufig benutzt, um entfernt wohnende Kundschaft zu erreichen, oder wenn noch zu später Stunde eine Bestellung gemacht wird.

Dann kommt noch ein sehr unscheinbarer, aber tatsächlich schwerwiegender Faktor in Betracht, man könnte ihn kurz mit „Repräsentationsspesen" bezeichnen. Mancher Ladenfleischer zählt zu seiner Kundschaft eine ganze Menge von Restaurateuren und Hoteliers. Wenigstens einmal, wenn nicht gar zwei- oder dreimal in jeder Woche muß er bei ihnen sich „sehen lassen", anders gesagt, viel Geld verzehren. Sonst ist's mit der Fleischlieferung aus.

[1]) Vgl. oben S. 33.

Endlich ist die differierende Größe beider Betriebe in Erwägung zu ziehen. Sie wirkt aber weniger in einfachen Fleischhauereien, wie sie hier supponiert sind, als vielmehr bei Wurstfabrikation auf die Produktionskosten ein. Trotzdem soll dieser Faktor hier nicht übergangen werden.

Meistens betreibt der Großlieferant die Wurstfabrikation en gros, da schon für eine einzige Lieferung in der Regel große Mengen in Betracht kommen, und ferner deshalb, weil er oft mehrere Lieferungen in Händen hat. Dieser größere Betrieb bringt nun aber geringere Unkosten mit sich als der Kleinbetrieb des Ladenfleischers, wie folgende Überlegung zeigt: Ist der Betrieb so groß, daß ein Geselle die Fleischschneidemaschinen, den sogenannten „Wolf" und den „Kutter", ein anderer den Wiegeblock, wieder ein anderer die Füllmaschine bedient, ein vierter hauptsächlich in der Salzerei arbeitet, ein fünfter gewissermaßen Handlangerdienste für die vier genannten verrichtet, dann werden die Wurstwaren billiger produziert, als wenn nur ein Gehilfe die ganze Arbeit verrichtet; denn er hat nicht dieselbe Routine, er muß fast jede Stunde zu einer andern Arbeit übergehen, die Maschinen müssen auf diese neue Arbeit eingestellt werden usw. Zu dieser bessern Arbeitsorganisation hinzu kommt für einen derartigen Großbetrieb die weitgehendste Möglichkeit der Maschinenverwendung: Wohl ermöglicht es die elektrische Kraft heute auch dem mittlern und fast auch dem kleinen Betriebe, Maschinen der oben genannten Art zu verwenden. Aber die neuesten Fleischereimaschinen machen sich doch nur in einem größern Betriebe bezahlt. Diese gestatten eine Ersparnis an menschlicher Arbeitskraft, ihre Anwendung bedeutet also ebenfalls eine Verbilligung des Produktionsprozesses.

Das Gesamtresultat lautet: Der Ladenfleischer hat in der verschiedensten Hinsicht mehr Unkosten als der Großlieferant, mit andern Worten: aus den verschiedensten Gründen kann der Großlieferant sein Fleisch billiger absetzen. Diese Gründe ihrer Zahl und der Stärke ihrer Wirkung nach genau zu determinieren, also zahlenmäßig auszudrücken, ist nicht angängig.

Zum Überfluß sei der bisherige induktive Beweis noch ergänzt durch ein Argument mehr deduktiven Charakters: In sehr vielen Mittel- und Großstädten des Deutschen Reiches sind Großschlachtereien im engern Sinne des Wortes entstanden, d. h. Schlachtereien, welche nur den Vieheinkauf, die Schlachtung und den Absatz in großen Stücken, hauptsächlich in halben und viertel Tieren an die Ladenfleischer betreiben, so daß letztere eigentlich nicht mehr Produzenten, sondern nur noch Fleischhändler sind.[1]) Der Großfleischer muß an den Ladenfleischer natürlich so billig absetzen, daß dieser auch noch verdient. Tatsächlich haben sich beide Berufsgruppen als lebensfähig erwiesen, der Großschlächter mit seinen niedrigen Preisen ebensowohl wie der Ladenfleischer mit seinen viel höhern Preisen.

[1]) Vgl. „Das deutsche Fleischergewerbe" von Alfred Rudolph, erschienen 1910, S. 58 ff.

Das ist aber nur möglich, wenn die Unkosten des Engrosverkaufs bedeutend geringer sind als die des Detailverkaufs. Unsere Armee- und Anstaltslieferanten sind aber nichts anderes als Engrosverkäufer. Ihr Geschäft vollzieht sich in denselben einfachen Bahnen, auch sie liefern an die Truppenküchen und Anstalten entweder halbe bzw. viertel Tiere oder wenigstens so große Mengen, daß ihr Gesamtgewicht den erstern gleichkommt. Dabei brauchen sie auf ihre Preise keine Risikoprämie für eventuell ausbleibende Zahlungen zu schlagen wie der Großschlachter, der hin und wieder einen „faulen" Kunden hat.

Also auch diese Überlegung bestätigt das vorstehende Resultat bezüglich der stark differierenden Produktionskosten und die daraus sich ergebende Notwendigkeit einer ebenso starken Differenz der Verkaufspreise beider Fleischergruppen.

Wie ist das Preisverhältnis in Wirklichkeit?

II. Die tatsächlichen Preise der Fleischgroßlieferung und des Ladenverkaufs

a) Das Quellenmaterial

Die „Mitteilungen der Zentralstelle der Preußischen Landwirtschaftskammern" bringen seit mehrern Jahren die Fleischpreise der Militärlieferungen in 22 preußischen Städten.

In Anlehnung an das Formular der Militär-Fleischlieferungsbedingungen führen sie einfach die Kategorien Ochsen- und Kuhfleisch. Über die Qualität sagen sie nichts; aber es wird zweite Qualität Ochsenfleisch und erste oder zweite Qualität Kuhfleisch in Frage kommen; denn Ziffer 7 der Militärlieferungsbedingungen lautet: „Das zu liefernde Fleisch soll von gesundem und in gutem Nährzustande befindlichem Schlachtvieh herrühren. Es wird zwar nicht beste, wohl aber gute Qualität verlangt; geringe Qualität ist ausgeschlossen. Für das Lazarett ist stets vorzugsweise gute Ware zu liefern." Die Lazarettlieferung macht tatsächlich nur eine geringe Quote der Gesamtlieferung aus.

Für 21 von den 22 Berichtsstädten der „Mitteilungen der Zentralstelle der Preußischen Landwirtschaftskammern" stehen auch die Laden- und Marktpreise, kurz die Kleinhandelspreise zur Verfügung, und zwar auf Grund von periodischen Mitteilungen der „Statistischen Korrespondenz".[1] [2])

Diese berichtet, seit dem 1. Januar 1909 alle 14 Tage von im ganzen 50 preußischen Städten [3]) diejenigen Preise, welche im Wochendurchschnitt bei den Fleischern am häufigsten für die einzelnen Fleischstücke gezahlt worden sind, z. B. für Rindskeule oder -bug, für Schweinskeule oder Speck usw.[4]) Daraus wird der Preis des „Gesamtdurchschnitts" [4]) jeder Tiergattung gewonnen, z. B. für Rindfleisch oder für Schweinefleisch schlechthin.[5]) Jedes Quartal bringt die „Statistische Korrespondenz" ein Resumee, in dem sie die Durchschnittspreise ganzer Monate nachweist.[6])

---

[1]) Erschienen im Verlage des Königlichen Statistischen Landesamtes in Berlin.

[2]) Die Namen dieser 21 Städte sind: Königsberg, Danzig, Stettin, Bromberg, Posen, Breslau, Berlin (Gardekorps), Frankfurt a. O., Brandenburg a. H., Magdeburg, Halle a. S., Altona, Hannover, Münster i. W., Düsseldorf, Aachen, Cöln-Deutz, Coblenz, Wiesbaden, Frankfurt a. M. und Cassel.

[3]) Unter diesen 50 Städten befinden sich die 21 eben genannten.

[4]) Tabelle I S. 33 zeigt, in welcher Weise die Notierungen stattfinden.

[5]) Aber nicht durch einfache Addition und Division, sondern unter Berücksichtigung des prozentualen Anteils jedes Stückes am ganzen Tier; dabei wird ein normal gebautes Tier supponiert. — [6]) Vgl. Tabelle II S. 38.

Wenngleich die Fleischpreisnotierung, wie schon früher[1]) bemerkt wurde, manche Mängel aufweist, so machen diese das Material der „Statistischen Korrespondenz" doch nicht gerade wertlos, besonders, wenn man, wie es hier geschieht, die Resultate von 21 Städten addiert und erst dieses Ergebnis verwendet; dann kompensieren sich die Inkorrektheiten der einzelnen Städte mehr oder weniger.

Tabelle I

Die „Statistische Korrespondenz" bringt alle 14 Tage eine Statistik nach folgendem Schema:

Die häufigsten Preise für Fleisch im Kleinhandel betrugen im Wochendurchschnitte der ersten Hälfte des Monats August 1911 für 1 Kilogramm Rindfleisch in Pfennigen:

in den Orten	von d. Keule (Schwanzstück, Blume, Kugel, Nuß, Oberschale)	vom Bug (Schulterblatt, Schulterstück, Schuft)	vom Bauch	im Gesamtdurchschnitt
Königsberg	180	160	150	165
Memel	145	135	130	138
Tilsit	160	145	135	148

Tabelle II

Die „Statistische Korrespondenz" bringt jedes Vierteljahr eine Statistik folgender Art:

Die häufigsten Preise für Fleisch im Kleinhandel betrugen während des ersten Vierteljahrs 1910 für Rindfleisch:

in den Orten	von der Keule (Schwanzstück, Blume, Kugel, Nuß, Oberschale)			vom Bug (Schulterblatt, Schulterstück, Schuft)			vom Bauch			im Gesamtdurchschnitt		
	Im Wochendurchschnitt des Monats											
	Jan.	Febr.	März	Jan.	Febr.	März	Jan.	Febr.	März	Jan.	Febr.	März
Königsberg	150	150	148	140	140	130	130	130	130	141	141	137
Memel	120	123	130	120	123	130	110	110	110	118	120	125
Tilsit	155	155	155	129	130	130	113	115	114	135	136	136

Wie die Großlieferungspreise, so sind auch diese Kleinverkaufspreise nicht nach Qualitätsklassen rubriziert. Aber man darf ohne weiteres annehmen, daß im Durchschnitt der 21 Städte zweite Qualität geschlachtet wird.[2]) Somit dürften die Berichte beider Quellenwerke, der „Mitteilungen der Zentralstelle der Preußischen Landwirtschaftskammern" und der „Statistischen Korrespondenz" ein vergleichbares Material bieten.

b) Die Preise selbst

Die nachstehende Tabelle zeigt das vorläufige Ergebnis komplizierter Additions- und Divisionsrechnungen an Hand der genannten beiden Quellenwerke:

[1]) Vgl. S. 18.

[2]) Woher sollten die Fleischer auch all das erstklassige Vieh nehmen?! Man braucht nur einige Schlachtviehmärkte besucht zu haben, um sich davon zu überzeugen, daß die zweite Qualität das Hauptkontingent aller aufgetriebenen Tiere stellt.

Fleischpreise im Durchschnitt von 21 preußischen Städten

Rindfleischpreise im Kleinverkauf im „Gesamtdurchschnitt“ [1]		Demnach Halbjahrsdurchschnitt pro 100 kg	bei Armeelieferung im 1. Halbjahr 1909 [2]		Der mittlere Preis pro 100 kg
Im 1. Halbjahr 1909					
Januar	151,9				
Februar	151,7				
März	152,0		Ochsenfleisch	115,3	
April	153,2	152,7 ℳ	Kuhfleisch	108,9	112,1 ℳ
Mai	153,4				
Juni	153,9				
Im 2. Halbjahr 1909			im 2. Halbjahr 1909		
Juli	151,8				
August	154,0				
September	154,8		Ochsenfleisch	115,1	
Oktober	154,3	154,3 ℳ	Kuhfleisch	108,6	111,9 ℳ
November	155,5				
Dezember	155,6				
Im 1. Halbjahr 1910			im 1. Halbjahr 1910		
Januar	154,8				
Februar	154,4				
März	153,9		Ochsenfleisch	114,7	
April	153,4	154,9 ℳ	Kuhfleisch	108,5	111,6 ℳ
Mai	155,5				
Juni	157,1				
Im 2. Halbjahr 1910			im 2. Halbjahr 1910		
Juli	160,3				
August	164,1				
September	169,6		Ochsenfleisch	121,8	
Oktober	169,0	166,7 ℳ	Kuhfleisch	116,0	118,9 ℳ
November	170,1				
Dezember	167,0				
Im 1. Halbjahr 1911					
Januar	165,2				
Februar	164,2		im 1. Halbjahr 1911		
März	164,4		Ochsenfleisch	129,0	
April	165,0	164,6 ℳ	Kuhfleisch	121,8	125,4 ℳ
Mai	162,6				
Juni	166,4				

Aus dieser Tabelle resultiert endlich folgendes:

Der Ladenpreis stand über dem Militärlieferungspreis

im ersten	Halbjahr	1909	rund	41	Pf.	pro	Kilogramm	=	20½	Pf.	pro	Pfd.
„ zweiten	„	1909	„	42	„	„	„	=	21	„	„	„
„ ersten	„	1910	„	43	„	„	„	=	21½	„	„	„
„ zweiten	„	1910	„	48	„	„	„	=	24	„	„	„
„ ersten	„	1911	„	40	„	„	„	=	20	„	„	„

d. h. im Durchschnitt des ganzen Zeitraumes 21½ Pfennige, also um rund ein Drittel des Militärlieferungspreises.

---

[1] Die Bedeutung dieses Ausdrucks vgl. S. 37 und 38.

[2] Die Armeelieferungsverträge werden ja fast immer auf ein Halbjahr abgeschlossen.

Was zeigt nun ein Vergleich zwischen diesen Preisen und den vorher kalkulierten Produktionskosten? Entsprechend den letztern sind auch die erstern beim Ladenfleischer entschieden höher als beim Großlieferanten. Es läßt sich jedoch nicht feststellen, ob das Mehr der Preise des Ladenfleischers zahlenmäßig genau seinen höhern Produktionskosten entspricht, da diese eben nicht in Zahlen zum Ausdruck gebracht werden konnten. Aber wenn auch diese Möglichkeit eines ziffernmäßig genauen Vergleichs versperrt ist, so dürfte doch eine ruhige, sachliche Würdigung aller Produktionskostenfaktoren[1]) im Verein mit der obigen[2]) deduktiven Beweisführung davon überzeugen, daß mit dem Hinweis auf die große Preisdifferenz nicht im mindesten ein übermäßiger Gewinn der Ladenfleischer erwiesen ist.

[1]) Vgl. oben S. 32—36. — [2]) Vgl. S. 36.

Abschnitt C

Versuche, auch beim Detailvertrieb, ähnlich den Großlieferungen, an Produktionskosten zu sparen

Das vorstehende Resultat interessiert nicht nur vom mittelstandspolitischen, sondern auch vom volkswirtschaftlichen Gesichtspunkte aus. Unwillkürlich drängt sich nämlich die Frage auf: Lassen sich die hohen Geschäftsspesen der Ladenfleischer nicht vermindern, so daß außer den großen Personengemeinschaften, wie Heer, Krankenhäuser, Gefängnisse usw., überhaupt das ganze Volk billigeres Fleisch erhält?[1]) Diese Frage ist schon alt, kann aber erst heute, nach jahrelangen praktischen Versuchen, einigermaßen zutreffend beurteilt werden.

Diese Versuche sollen im folgenden dargestellt und kritisch gewürdigt werden.

I. Konsumvereinsfleischereien

a) Geschichtliches

Die deutsche Arbeiterschaft hat schon seit Jahrzehnten eine strenge Schule der Selbsthilfe durchgemacht.[2]) Anfang 1910 existierten rund 1450 Konsumvereine mit 1 350 000 Mitgliedern,[3]) welche den Zweck verfolgen, guten und doch billigen Lebensunterhalt zu beschaffen.

Die Technik des Warenumsatzes nahm kurz folgende Entwicklung: Zunächst war das Lieferantengeschäft vorwiegend, dann wurden die Waren in eignen Läden verkauft, die Konsumvereine besorgten also auch selbst den Einkauf und schalteten so den Detailhandel aus. Endlich glaubte man vielerorts, auch die Produzenten, also nicht nur die Händler, umgehen zu können, sei es, daß man sie zu großer Gewinne beschuldigte oder ihre Produktionskosten für unnötig hoch hielt.[4]) „Eigenproduktion" wurde immer mehr die Parole. Hierin ist besonders der „Zentralverband deutscher Konsumvereine" vorbildlich geworden, während der „Allgemeine Verband der auf Selbsthilfe beruhenden Deutschen Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften" in dieser Hinsicht wenig leistete, wie es ja aus der divergierenden Richtung beider Verbände leicht erklärlich ist.[5]) [6])

---

[1]) Vgl. Einleitung. — [2]) Die Gewerkschaften als Organe der Selbsthilfe kommen hier natürlich nicht in Betracht.

[3]) Vgl. den „Sonderabdruck aus dem Jahrbuch des Allgemeinen Verbandes der auf Selbsthilfe beruhenden Deutschen Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften e. V. für 1910". — [4]) Vgl. Einleitung.

[5]) Im folgenden werden nur diese beiden Verbände als die Hauptverbände der deutschen Konsumvereine berücksichtigt.

[6]) Im Allgemeinen Verband ist der Mittelstand, speziell der Handwerkerstand, stark vertreten. Er erblickt naturgemäß in der Eigenproduktion eine Gefährdung seiner Existenz.

Schon so oft hatte man nach England hinübergeschaut, und mehr denn einmal war man hinübergefahren und hatte staunend vor den großen Produktionswerkstätten gestanden, die aus den bescheidenen Anfängen der Pioniere von Rochdale emporgewachsen waren. Was der englische Genosse konnte, das sollte der deutsche nicht können! Und zum guten Willen kam die Kraft. Der Zentralverband erstarkte allmählich so sehr, daß er entweder über das notwendige eigne Kapital zu Errichtung von Produktionsbetrieben verfügte oder doch wenigstens für sehr kreditwürdig befunden wurde. 1903 betrug der Wert der in eigner Produktion hergestellten Waren etwa ein Zwölftel des Gesamtumsatzes und 1910 ungefähr ein Sechstel, war also im Verhältnis zum letztern innerhalb dieser Jahre auf das Doppelte gestiegen, absolut war er von 14½ Millionen Mark auf 65½ Millionen Mark emporgegangen.[1]) An erster Stelle ist dieser Zuwachs an eigner Produktion auf das Konto der Lebensmittelbranche, besonders der Bäckereibetriebe zu schreiben. Anfang 1910 betrug die Zahl der letztern, insoweit sie dem Zentralverband angehörten, 185 und die aller übrigen Produktivabteilungen zusammen 78,[2]) und es ist hinreichend bekannt, daß diese Bäckereien meistens große Betriebe sind.

In welchem Maße ist nun die Fleischerei an dieser Eigenproduktion des Zentralverbandes beteiligt? Den 185 eignen Bäckereibetrieben standen Anfang 1910 25 Fleischereien gegenüber,[3]) Anfang 1911 weist die Statistik diesbezüglich die Zahl 29 auf.[4]) Im allgemeinen Verband betreiben zurzeit drei Vereine eine eigne Schlachterei.[5])

Bevor Einzelheiten über diese deutschen Fleischereibetriebe zur Darstellung gelangen, sei ein kurzer Rückblick auf die außerdeutschen Vorbilder gestattet.

1. In England

Die ersten Versuche auch auf diesem Gebiete hat England gemacht. Das Jahrbuch des Zentralverbandes berichtet: „Fast alle großen britischen Konsumvereine betreiben nebst eignen Bäckereien auch Schlächtereien.“ [6]) Engels „Detaillisten-Fragen“ bringen folgende Notiz gleichen Inhalts: „In England haben die größern Konsumvereine meistens eine eigne Bäckerei, Schlächterei und eine Schuhreparaturwerkstätte.“ [7]) Durch diese kurzen Mitteilungen angeregt, wandte der Verfasser sich um detaillierte Auskünfte an die Verlagsanstalt des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine in

---

[1]) Vgl. das „Jahrbuch des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine“ 1911, 1. Band S. 346. Die obigen Zahlen beziehen sich nur auf die eigne Produktion der einzelnen Vereine, nicht auch der „Großeinkaufsgesellschaft deutscher Konsumvereine“, die zwar auch mit dem Zentralverbande eng verknüpft ist.

[2]) Vgl. Jahrbuch des Zentralverbandes, 1910, 1. Band S. 435.

[3]) Vgl. Jahrbuch des Zentralverbandes. 1910, 1. Band S. 434.

[4]) Vgl. Jahrbuch des Zentralverbandes 1911, 2. Band. Die obige Zahl 29 ist das Resultat einer vollständigen Durchsicht des ganzen Bandes.

[5]) Nämlich die Vereine zu Cröllwitz b. Halle, Collberg & Tarnowitz: Vgl. den schon erwähnten Sonderabdruck aus dem Jahrbuch des Allgemeinen Verbandes S. LXXVII.

[6]) Vgl. Jahrbuch des Zentralverbandes, 1910 1. Band S. 517.

[7]) Vgl. daselbst S. 42.

Hamburg. Die Antwort lautete: „Über die Fleischereibetriebe der englischen Konsumgenossenschaften besitzen wir . . . . . kein Material. Auch das Jahrbuch des britischen Genossenschaftsbundes bietet hierüber sehr wenig." Eine weitere Anfrage war direkt an den Generalsekretär des britischen Genossenschaftsbundes, Herrn Whitehead in Manchester gerichtet. Laut seiner Antwort betreiben von im ganzen 1428 Konsumvereinen 619, also fast die Hälfte, eine Fleischerei. Bezüglich der übrigen Fragen nach der Art des Einkaufs, der Größe des Umsatzes, der Art des Vertriebs usw. konnte der englische Generalsekretär nichts berichten, da ihm selbst diese Einzelheiten unbekannt seien.[1])

Zwar läßt sich etwas Genaueres aus einigen Notizen eines Herrn Haudt ersehen; dieselben stammen aber aus dem Jahre 1898, sind also schon etwas veraltet.[2]) Haudt ist über die Konsumvereinsfleischereien in 13 englischen Städten ziemlich eingehend unterrichtet.[3]) Die Jahresumsätze dieser einzelnen Fleischereibetriebe betrugen 1897 bzw. 1897/98 zwischen 1 und 3 Millionen Francs. Nur drei der genannten Vereine erreichten die erste Million nicht. Damit der Laie sich ein ungefähres Bild von der Bedeutung dieser Zahlen machen kann, sei bemerkt, daß die größte Schlachterei, nämlich die von Leeds, wöchentlich 70 Rinder, 200 Schafe und 40 Schweine umsetzte. Viele der genannten Vereine besitzen auch eine eigne Farm, auf der sie das Schlachtvieh züchten bzw. mästen. Der Verkauf vollzieht sich in zerstreut liegenden Ladenlokalen, deren Leeds damals 46 besaß.

Bezüglich des finanziellen Erfolgs heißt es: „Tatsächlich machen viele Konsumvereine in ihren Metzgereien schlechtere Geschäfte als in andern Departements; manche haben ihren Fleischhandel aufgegeben, und sehr viele verteilen eine separate und kleinere Dividende auf den Fleischkonsum." Zur Begründung wird gesagt, es sei äußerst schwierig, gerade für diesen Geschäftszweig einen geeigneten Leiter zu finden, und ferner heißt es, die privaten Metzger verkaufen vielfach zweite und dritte Qualität, die Konsumvereine dagegen prinzipiell nur erste. Infolge der dadurch bewirkten Verschiedenheit der Einkaufspreise könnten alsdann die Konsumvereine nur schwer konkurrieren. Im Laufe der Jahre scheint das Blatt sich etwas zu ihren Gunsten gewendet zu haben; denn der Generalsekretär des britischen Genossenschaftsbundes schreibt: „Speaking generally, cooperative societies are satisfied with their butchering departments," d. h.: „Allgemein gesprochen, sind die Konsumvereine mit der Abteilung ‚Fleischerei' zufrieden."[4])

---

[1]) Er schrieb: I am exceedingly sorry, that I cannot give you much information in reference to the butchering business carried on by co-operative societies in Great Britain as we have never ascertained from the various societies, in statistical information, the volume of trade, done by them in this direction.

[2]) Der Titel der kleinen Broschüre lautet: „Bericht in Sachen Metzgerei".

[3]) Es sind dies folgende Städte: Leeds, Great and Little Bolton, Newcastle-upon Tyne, Oldham, Pendleton, Huddersfield, Woolwich, Rochdale, Lincoln, Derby, Ashington und Bradfort.

[4]) Vgl. die erwähnte Korrespondenz des Verfassers mit dem britischen Generalsekretär.

2. In der Schweiz

Nächst England finden sich die ersten Ansätze zu konsumgenossenschaftlichen Fleischereien in der Schweiz.

1874 entstand in Chaux-de-Fonds die „Boucherie sociale". „Es ist kein rein genossenschaftliches, sondern ein Gemisch von Genossenschafts- und Aktienunternehmen, das heute noch besteht und gut floriert."[1] 1888 schuf der Lausanner Konsumverein die Genossenschaftsschlachterei der Waadtländischen Bauern und Konsumenten; sie wurde jedoch nach einigen Jahren in eine Aktiengesellschaft umgewandelt.[2] 1891 wurde die „Boucherie sociale de Neuchâtel" gegründet.[2] Die Schlachterei des Konsumvereins in Chur, die in kleinem Umfange betrieben wurde, stand 1906 nach zwölfjährigem Bestehen vor der Liquidation.[2] Die Fleischlieferung für diesen Verein ging auf den „allgemeinen Konsumverein" in Basel über, dessen Fleischerei heute einen internationalen Ruf genießt. Dieser Verein trat 1865 ins Leben. 1871 eröffnete er einen Fleischereibetrieb, welcher en miniature fortvegetierte, bis er 1882 wegen mangelnder Rentabilität eingestellt wurde. 1900 eröffnete der Verein einen Fleischereigroßbetrieb in entsprechend eingerichteten Räumlichkeiten. Im ersten Jahre wurde bereits ein Umsatz von 1,7 Millionen Francs erzielt. Die Weiterentwicklung bis heute war folgende: Der Umsatz betrug

im	Jahre	1901	2,1	Millionen	Fr.	= rund	1/6	des	Gesamtumsatzes
„	„	1902	2,3	„	„	= „	1/5	„	„
„	„	1903	2,6	„	„	= „	1/5	„	„
„	„	1904	3 0	„	„	= fast	1/4	„	„
„	„	1905	3,4	„	„	= „	1/4	„	„
„	„	1906	3,8	„	„	= „	1/4	„	„ [3]
„	„	1907	4,1	„	„	= „	1/4	„	„
„	„	1908	4,6	„	„	= „	1/4	„	„ [4]
„	„	1909	5,5	„	„	= „	1/4	„	„
„	„	1910	6,0	„	„	= über	1/4	„	„ [5]
„	„	1911	6,0	„	„	=	1/4	„	„ [6] [7]

Während seit vielen Jahren bis einschließlich 1909 das Milchgeschäft den größten Umsatz unter allen Geschäftszweigen aufwies, konnte 1910 zum erstenmal die Fleischerei diesen Vorrang für sich in Anspruch nehmen.

3. In Deutschland

Ein derartig rapid sich entwickelnder genossenschaftlicher Fleischereibetrieb wie der Baseler spornte natürlich zur Nachahmung an.

---

[1]) Vgl. „Zehn Jahre Schlachtereibetrieb", Separatabdruck aus dem genossenschaftlichen Volksblatt 1910. Nr. 10 bis 12, S. 5 und 6.

[2]) Vgl. Anmerkung 1.

[3]) Vgl. „Der allgemeine Konsumverein in Basel, ein Führer durch seine Geschichte und seine Betriebe". S. 67 ff und 114, erschienen 1907 im Verlage des Allgemeinen Konsumvereins in Basel.

[4]) Vgl. Geschäftsbericht des Allgemeinen Konsumvereins für 1908 S. 1.

[5]) Vgl. Geschäftsbericht des Allgemeinen Konsumvereins für 1910, S. 1.

[6]) Vgl. Geschäftsbericht des Allgemeinen Konsumvereins für 1911, S. 2.

[7]) Von großem Einfluß auf die Größe der Umsatzziffer sind natürlich die jeweiligen Vieh- bzw. Fleischpreise; demnach ist aus der finanziellen Umsatzziffer nicht genau der reale Umsatz zu ersehen.

Der Konsumverein in Leipzig-Connewitz besaß eine große Fleischerei. Im Jahre 1904 wurden daselbst wöchentlich 40 Rinder, 120 Schweine und 110 Hammel geschlachtet.[1]) Seit Jahren war dieser Betrieb nicht rentabel gewesen, im Gegenteil, er arbeitete mit starker Unterbilanz. Weil jedoch der Warenbestand bei den Inventuren viel zu hoch veranschlagt worden war,[1]) und die Buchführung der Fleischerei mit derjenigen der andern Betriebsabteilungen des Vereins verquickt worden war,[2]) so wurde die Situation erst in dem Augenblicke richtig erkannt, als im Jahre 1904 dank des Fleischereibetriebs die Katastrophe über den ganzen Verein hereinbrach. „Der Connewitzer Konsumverein liquidierte, und die Masse wurde vom Konsumverein in Leipzig-Plagwitz übernommen, der dabei nicht weniger denn 280 000 ℳ an die Gläubiger auszuzahlen hatte. Mit der Übernahme des Connewitzer Vereins hatte Plagwitz einen neuen Produktionszweig erworben, eine Fleischerei und eine Wurstfabrik".[3]) Im ersten Vierteljahr legte der Plagwitzer Verein in der Fleischerei rund 7500 ℳ bei.[4]) Auf ein weiteres Jahr sollte sie bestehen bleiben, um dann, je nach dem Resultat, fortzuexistieren oder eingestellt zu werden. Aber wenn der Verein in Basel mit seiner Fleischerei so sieghaft vordrang, warum sollte es dann in Leipzig-Plagwitz nicht gehen, sollten die örtlichen Verhältnisse so verschieden sein?! So dachte man. Es wurden der Geschäftsführer des Vereins und zwei Mitglieder des Aufsichtsrats beauftragt, nach Basel zu fahren und die Einrichtungen der dortigen Fleischerei zu studieren. Der Geschäftsführer Preißner berichtete später:

„Wenn jemals eine Delegation von Nutzen gewesen ist, dann war es diese. Wir haben uns in Basel die Einrichtungen angesehen und geprüft, welche Maßnahmen man dort getroffen hatte, auf welcher Basis die Kalkulationen beruhten usw. Die Folge davon war, daß wir unsere ganze Einrichtung, unsere Kalkulation und alles übrige vollständig über den Haufen warfen und auf Grund der in Basel gesammelten Erfahrungen neue Anordnungen trafen."[5])

Der Geschäftsbericht 1905/06, der über das erste volle Geschäftsjahr der Fleischerei Mitteilung machte, nannte statt einen Fehlbetrag bereits einen, wenn auch geringen, Überschuß.

Die Umsatzziffern stehen nur für die letzten drei Jahre zur Verfügung. Er betrug:

im Jahre	1908/09[6])	2,2	Millionen[7])	ℳ	=	rund	1/8	des Gesamtumsatzes
„ „	1909/10	2,4	„	„	=	„	1/8	„ „
„ „	1910/11	3	„	„	=	„	1/7	„ „

An der ganzen Versorgung der Stadt Leipzig mit Fleisch war der L.-Plagwitzer Verein im Jahre 1911 mit rund 5 Prozent beteiligt;

[1]) Vgl. Spezialmappe des Deutschen Fleischer-Verbandes S. 66.
[2]) Vgl. Jahrbuch des Zentralverbandes 1911, 2. Band, S. 586.
[3]) Vgl. Geschäftsbericht des Konsumvereins Leipzig-Plagwitz 1908/09 S. 9.
[4]) Vgl. Jahrbuch des Zentralverbandes, 1911 2. Band, S. 586.
[5]) Vgl. Jahrbuch des Zentralverbandes 1911, 2. Band, S. 586.
[6]) Das Geschäftsjahr reicht vom 1. Juli bis 30. Juni.
[7]) Für die Zahlen dieser Rubrik vgl. Geschäftsbericht 1908/09 S. 20, S. 32/33; 1910/11 S. 4 und 7.

denn seine Schlachtungen betrugen 1 909 000 kg gegenüber einem Gesamtgewicht aller Schlachtungen von 38 061 700 kg.[1] [2])

Im Jahre 1903, also bereits ein Jahr, bevor der Leipzig-Plagwitzer Verein den Betrieb des schwer kranken Brudervereins übernahm und denselben auf neuer Grundlage wieder zum Genesen brachte, war hoch im Norden Deutschlands, in Hamburg, die heute in Interessentenkreisen so bekannte Fleischerei des Konsum-, Bau- und Sparvereins „Produktion" erstanden,[3]) deren Umsatz den der mitteldeutschen in Leipzig heute um ein gut Stück überwiegt. Die Entwicklung dieses Umsatzes im Laufe der Jahre war geradezu glänzend.

Er betrug

im Jahre	1903	rund	42 000 ℳ	=	rund	1½	Prozent	des Gesamtumsatzes [4]) [5])
„ „	1904	„	230 000 „	=	„	7½	„	„ „
„ „	1905	„	410 000 „	=	„	12½	„	„ „
„ „	1906	„	600 000 „	=	„	18½	„	„ „
„ „	1907	„	1 160 000 „	=	„	22½	„	„ „
„ „	1908	„	2 000 000 „	=	„	24½	„	„ „
„ „	1909	„	2 660 000 „	=	„	26½	„	„ „
„ „	1910	„	3 860 000 „	=	„	29	„	„ „
„ „	1911	„	5 000 000 „	=	„	30½	„	„ „

Es ist nicht leicht, den Anteil der „Produktion" an der gesamten Fleischversorgung Hamburgs zu berechnen. Denn da der Absatz auch in die umliegenden Ortschaften und sogar noch Altona geht, so wird die Berechnung ziemlich kompliziert. Die Geschäftsstelle der „Produktion" hat dem Verfasser eine Aufrechnung zukommen lassen,[6]) will dieselbe aber mit Vorsicht aufgenommen wissen. Laut dieser beträgt der genannte Anteil im Durchschnitt aller Schlachttiergattungen etwa 3 Prozent, d. h. 2 Prozent weniger als in Leipzig-Plagwitz.

Ende 1911 beschäftigte die Schlachterei 225 Personen, und zwar 144 im innern Betrieb und 81 in den Fleischerläden.[7]) Ein Vergleich dieses Betriebsumfanges mit dem anderer Fleischereien Deutschlands zeigt folgendes Bild: Laut Bericht der „Amtl. Zeitung d. D. F. V." [8]) gab es Anfang 1909 nur drei Betriebe, welche über 100 Personen beschäftigten; dabei sind allerdings die Großschlachtereien im engern Sinne des Wortes [9])

---

[1]) Vgl. Korrespondenz vom 31. Mai 1912.

[2]) Genau genommen, müßte auch das Gewicht des eventuell eingeführten Fleisches und der Hausschlachtungen einerseits und des ausgeführten Fleisches anderseits berücksichtigt werden. Jedoch würde dadurch das Resultat nicht wesentlich geändert. — [3]) Die „Produktion" selbst wurde 1898 gegründet.

[4]) Bezüglich der absoluten Zahlen dieser Rubrik vgl. den Geschäftsbericht der „Produktion" für 1911, S. 26.

[5]) Bereits bei der Statistik des Baseler Vereins wurde darauf hingewiesen, daß die Größe der Umsatzziffer durch die jeweiligen Einkaufs- und Verkaufspreise beeinflußt wird. Die Statistik sowohl der Rindvieh- wie auch der Schweinepreise in Deutschland (vgl. S. 15 und 16) zeigt nun zwischen 1903 und 1910 ein Anziehen der Preise um etwa 30 Prozent; demnach lassen die obigen Ziffern die reale Umsatzsteigerung etwas zu stark erscheinen. Dabei ist jedoch zu bemerken, daß die Viehpreissteigerung sich in der Hauptsache bis einschließlich 1906 vollzog. Bis dahin haben die Preise beider Gattungen den Höhepunkt erreicht, dann ist, vor allem bei den Schweinepreisen, wieder ein Sinken zu konstatieren; die Jahre 1910 und 1911 zeigen aber wieder enorm hohe Preise.

[6]) Vgl. Korrespondenz vom 29. Mai 1912. — [7]) Vgl. Geschäftsbericht für 1911, 29.

[8]) Vgl. Nr. 3 vom 23. Januar 1909, 18 ff. — [9]) Vgl. oben S. 36

unberücksichtigt gelassen, obgleich es sehr fraglich ist, ob bei ihrer Einbeziehung das Resultat ein anderes würde. Von den drei Firmen arbeiten zwei für den Versand; nur eine, nämlich Sieber (München), stützt ihren ganzen Absatz auf das Hausgeschäft und auf Filialen. Demnach ist dies die einzige Firma, welche mit der „Produktion" in Vergleich gesetzt werden darf.[1])

Also: Sieber beschäftigte 1909 höchstens 60 Personen im innern Betriebe, vielleicht noch einige weniger, gegen 137 bei der „Produktion". Somit dürfte letztere bei weitem die größte deutsche Schlachterei sein, insoweit der Detailverkauf an Ort und Stelle in Betracht kommt, und insoweit die Zahl der Beschäftigten als Kriterium der Betriebsgröße dient.[2])

Vielleicht nimmt sie auch unter allen Konsumvereinsfleischereien Europas die erste Stelle ein.[3]) Zwar „betreiben fast alle britischen Konsumvereine nebst eignen Bäckereien auch Schlächtereien".[4]) Aber es ist sehr fraglich, ob unter der großen Zahl auch nur ein Betrieb ist, welcher die verhältnismäßig junge Gründung in Hamburg an Umsatz übertrifft. Im Jahre 1909 vertrieb der Verein in Leeds, der unter allen Konsumvereinen auf der ganzen Welt den größten Totalumsatz hat, wöchentlich für 90 000 ℳ, gleich jährlich rund 4½ Millionen Mark, Fleischwaren.[5]) Demnach überflügelte er damals noch die „Produktion".[6]) Mittlerweile aber hat letztere den Verein in Leeds um ein gutes Stück überholt; denn im Jahre 1911 betrug der Umsatz des Hamburger Vereins rund 5 Millionen Mark,[7]) Leeds dagegen verkaufte an Fleischwaren im Jahre 1910 für rund 199 500 £, gleich 3 990 000 ℳ, und im Jahre 1911 nur mehr für rund 186 400 £, gleich 3 730 000 ℳ.[8])

Der Betriebsgröße nach folgt, vorerst freilich noch in ziemlich weitem Abstande von den vorgenannten deutschen Fleischereien, diejenige der „Hoffnung" in Cöln a. Rhein. Sie ist noch ganz jungen Datums. Erst Ende 1911 wurden die Betriebsräume fertiggestellt. In diesen können wöchentlich, bei zweimaligem Umschlag, im Winter etwa 300, im Sommer, infolge zu kleiner Kühlanlagen, nur etwa 200 Schweine verarbeitet werden. Einige Tage nach der Eröffnung des Betriebs — sie erfolgte am 2. Januar d. J. — hatte der Verfasser Gelegenheit, mehrere Stunden lang der Arbeit dort zuzusehen. Ihre ganze Organisation verriet durchaus sachkundige Leitung. Der Meister war bisher in derselben Stellung bei der „Produktion" tätig gewesen. Außer ihm waren auch der erste Vorarbeiter und ein Gehilfe vom Hamburger Verein mit herüber gekommen. Anfang Februar waren im ganzen beschäftigt: 1 Meister, 2 Vorarbeiter,

---

[1]) Weiter unten wird dargetan, daß auch der Hamburger Verein in den letzten Jahren zum Versand übergegangen ist; jedoch macht dieser nur einen geringen Prozentsatz des Umsatzes aus.

[2]) Tatsächlich bringt dieser Maßstab die Größe des Umsatzes, worauf es ja in letzter Linie ankommt, nicht immer ganz richtig zum Ausdruck. Das zeigt z. B. die weiter unten zu erörternde Kruppsche Schlachterei in Essen-Ruhr, welche mit 116 Personen im innern Betrieb einen größern Umsatz erzielte, als die „Produktion" mit 137. Aber ein anderer Maßstab steht für den obigen Vergleich nicht zur Verfügung, indem die Umsatzziffern der privaten Fleischereien nicht bekannt sind.

[3]) Wenigstens, soweit Nachrichten vorliegen. Die Baseler Fleischerei kommt nach dem Obigen der „Produktion" fast gleich.

[4]) Vgl. oben S. 42.

[5]) Vgl. „Der Konsumverein", Organ des Zentralverbandes und der Großeinkaufsgesellschaft vom 7. April 1909.

[6]) Vgl. oben S. 46.

[7]) Vgl. oben S. 46.

[8]) Vgl. Mitteilung der „Leeds Industrial Cooperative Society Ltd." vom 17. Mai 1912.

35 Gesellen, 1 Expedient und 6 Packerinnen.[1]) Um dieselbe Zeit, also einen Monat nach Betriebsanfang, wurden schon über 200 Schweine pro Woche geschlachtet,[1]) und zwar werden dort, wie der Verfasser sich durch Augenschein überzeugt hat, schwere Tiere, von etwa 200 und mehr Pfund Schlachtgewicht, verarbeitet. Allmählich, mit beginnendem Sommer, ist die Schlachtung auf etwa 160 Stück zurückgegangen. Ein Vergleich dieses Umsatzes mit dem der vorstehend erwähnten Fleischereien zeigt folgendes: Nimmt man eine durchschnittliche, wöchentliche Schlachtung von 180 Tieren im genannten Gewicht von 200 Pfund an, so repräsentiert sie bei einem mittlern Preise, etwa von 60 Pf. pro Pfund, einen Wert von rund 21 000 ℳ. Das bedeutet eine monatliche Einkaufssumme von rund 90 000 ℳ, und eine jährliche von 1 080 000 ℳ. Da in Cöln viel Wurstfabrikation betrieben wird, und diese hohe Spesen an Löhnen, Gewürzen usw. verlangt, so darf man die Verkaufssumme auf 1 400 000 ℳ veranschlagen. Diesen Umsatz erreichte die „Produktion" erst nach vier- bis fünfjährigem Bestehen.

Dann folgt auf der Stufenleiter der Größe des Umsatzes der „Konsum- und Produktivverein Altenburg, S.-A." Dieser konnte im Jahre 1911 bereits seinen 37. Jahresbericht der Öffentlichkeit übergeben, die Fleischerei wurde jedoch erst 1910 eingerichtet. In diesem ersten Geschäftsjahr betrug ihr monatlicher[2]) Umsatz rund 25 500 ℳ gegen 27 250 ℳ im Jahre 1911.[3]) Somit kommt sie den allergrößten privaten Ladengeschäften großer Städte gleich; dagegen setzen Leipzig-Plagwitz und Hamburg rund das Zehnfache um.[4]) Der Betrieb umfaßt sämtliche einschlägigen Unterabteilungen, d. h. es werden Ochsen, Bullen, Kälber, Schweine und Hammel geschlachtet, ebenso werden die verschiedensten Wurstsorten geführt,[5]) so daß diese Fleischerei an Vielseitigkeit den bereits besprochenen nichts nachgibt.

Die nächstgrößte Schlachterei besitzt der Verein in Aschersleben. Es werden dort nur Schweine verarbeitet, wie dies bei vielen der noch erübrigenden kleinen Vereine der Fall ist. Der Umsatz stieg von rund 40 000 Mark im Jahre 1907/08 auf rund 150 000 ℳ im Jahre 1910/11.[6]) Demnach dürfte auch dieser Verein heute einen Vergleich mit einer großen privaten Fleischerei aushalten. Am 1. Juli 1911 eröffnete er einen neugebauten und modern eingerichteten Betriebsraum,[7]) so daß man in Zukunft vielleicht auf einen noch größern Umsatz rechnen kann.

---

[1]) Nach dem Manuskript der Geschäftsstelle der „Hoffnung". Die Zahl der Gehilfen ist jedoch nach ein paar weitern Monaten auf etwa 25 reduziert worden, da mittlerweile die Arbeitsorganisation rationeller gestaltet worden war, wie es ja die Neuheit des Betriebs mit sich bringt, und da ferner die Zahl der Schlachtungen etwas zurückging (vgl. gleich unten).

[2]) Da der Geschäftsbericht sich nicht auf ein volles Jahr erstreckt, ist hier der Umsatz pro Monat angegeben.

[3]) Vgl. Geschäftsbericht für 1910/11 S. 25.

[4]) Relativ, d. h. im Verhältnisse zur Einwohnerzahl der Stadt, ist der Umsatz in Altenburg größer als der in Leipzig-Plagwitz und Hamburg.

[5]) Vgl. Geschäftsbericht für 1910/11 S. 25.

[6]) Letztere Zahl beruht auf einer Schätzung. Sie ist nämlich errechnet aus der Anzahl der Schlachtungen, über welche die „Konsumgenossenschaftliche Rundschau" vom 20. Mai 1911, S. 348, berichtet.

[7]) Vgl. „Konsumgenossenschaftliche Rundschau" vom 12. August 1911 S. 660.

Der Konsumverein in Meerane vertreibt für etwa denselben Betrag Fleisch- und Wurstwaren.[1])

Dann folgen einige Vereine mit 50—100 000 ℳ Umsatz.[2])

Es verbleiben endlich noch 17 Konsumvereinsschlachtereien mit einem jährlichen Vertrieb unter 50 000 ℳ, darunter sogar solche, welche für weniger als 20 000 ℳ verkaufen. Sie stehen demnach auf gleicher Stufe mit mittlern und kleinen Fleischereien einer deutschen Stadt von etwa 50 000 Einwohnern. Einige halten für die Ausführung der Arbeiten, also für das Schlachten, Zerschneiden und Wurstmachen, eine einzige Person, und zwar nur für den einen oder andern Tag der Woche, einen Hausschlächter, wie man am Niederrhein sagt. Diese Vereine gehören fast alle den Unterverbänden mitteldeutscher, sächsischer und thüringischer Konsumvereine an,[3]) sind also im Herzen Deutschlands zentralisiert; ihre engere Heimat bilden Städtchen oder Dörfer, deren Namen im allgemeinen kaum bekannt sind. Die Entstehung vieler von ihnen datiert höchstens sechs Jahre zurück, nur ein paar existierten bereits vor der Jahrhundertwende.[4])

* * *

Das ist der Zustand des Konsumvereinsschlachtereiwesens in Deutschland. Die Frage nach der zukünftigen Fortentwicklung desselben erledigt sich durch die weiter unten erfolgende Beantwortung der Frage nach der Leistungsfähigkeit, der Rentabilität solcher Fleischereien.

Es dürfte angezeigt sein, den Leser zwecks bessern Verständnisses der Erörterung über die Rentabilität vorerst in das ganze Leben und Weben einer Konsumvereinsfleischerei, so wie es ist und wie es vernünftigerweise sein soll, einzuführen, und erst dann, angesichts dieses Bildes einer unter möglichst günstigen Umständen, möglichst rationell gegründeten und betriebenen Konsumvereinsfleischerei, soll die Frage ihrer Rentabilität beantwortet werden.

b) Die Gründung einer Konsumvereinsfleischerei

1. Die Betriebsgröße der zu errichtenden Fleischerei

Wenn überhaupt eine solche eingerichtet werden soll, dann nur in größerm Stile.[5]) Der „Allgemeine Konsumverein" in Basel schreibt: „Der genossenschaftliche Schlächtereibetrieb kann nur als Großbetrieb

[1]) Diese und die nachfolgenden Daten sind teils das Ergebnis einer Rundfrage an die betreffenden Vereine, teils beruhen sie auf Mitteilungen des Jahrbuches des Zentralverbandes für 1911, 2. Band. Sie finden sich ganz zerstreut in diesem Bande.

[2]) Nämlich Bernburg (Saale), Calbe (Saale), St. Tönis b. Crefeld, Grüna, Oberlungwitz, Naumburg (Saale).

[3]) Im ganzen zählt der Zentralverband 10 solcher Unterverbände.

[4]) Unter diesen kleinen Vereinsschlachtereien scheint diejenige von Gotha energisch zu arbeiten. 1910 wurde sie als Schweinemetzgerei nebst Wurstfabrikation begonnen. Seit Februar 1912 besteht laut Bericht der „Amtl. Zeitung d. D. F V." vom 23. März 1912 Vollbetrieb.

[5]) Bereits oben S. 36 wurde eine gewisse Überlegenheit des Großbetriebs gegenüber dem Kleinbetriebe, wenigstens bezüglich der Wurstfabrikation, bewiesen.

florieren."[1]) Die Hamburger „Produktion" ist folgender Ansicht: „Wo es sich um einen genossenschaftlichen Kleinbetrieb handelt, ist es unstreitig, daß die eigne Leitung des Privatmannes, der seine Arbeitskraft und Kontrolle seinem Geschäfte widmet, mit der Arbeitskraft seiner Familienangehörigen und außerdem mit billigern Arbeitskräften und längerer Arbeitszeit rechnen darf, eine gewisse Überlegenheit gegenüber dem genossenschaftlichen Kleinbetrieb besitzt.[2])

In den vorstehenden Äußerungen ist so ziemlich alles enthalten, was überhaupt gegen den genossenschaftlichen Fleischereikleinbetrieb gesagt werden kann.

Unsere Behauptung, daß der genossenschaftliche Schlachtereigroßbetrieb eher rentabel sei als der Kleinbetrieb, wird in etwa noch bewiesen durch die Tatsache, daß sehr viele solcher Kleinbetriebe eingegangen sind: Auf dem 49. Genossenschaftstag des allgemeinen Verbandes, der im August 1908 zu Frankfurt am Main stattfand, referierte Senator Ernst aus Grund i. H. über konsumgenossenschaftliche Fleischereien. Er nannte rund 20 mißglückte Versuche in dieser Hinsicht.[3]) Allem Anscheine nach handelt es sich hierbei um Kleinbetriebe. Freilich ist es fraglich, ob eben diese Tatsache des zu geringen Betriebsumfangs die einzige Ursache des Bankrotts war; vielleicht hat in manchen Fällen mangelnde Fähigkeit zur Leitung einer Fleischerei mit den Ruin herbeigeführt.

Zweifellos kann man abschließend sagen: Die bisherigen Erfahrungen sprechen gegen den Kleinbetrieb, sicher ist er nicht so rentabel wie der Großbetrieb.

Ein solcher setzt aber ein großes Absatzgebiet, d. h. einen Verein mit großer Mitgliederzahl voraus.

2. Anforderungen an die materielle und ideelle Lage der Vereinsmitglieder

Eine unbedingte Voraussetzung für das gute Gedeihen einer Vereinsschlachterei ist eine starke Kaufkraft der einzelnen Mitglieder; denn eine arme Bevölkerung muß auf den Fleischgenuß mehr oder weniger verzichten, nicht so sehr auf den Brotgenuß, weshalb der Boden für die Existenz einer Vereinsbäckerei eher vorhanden ist. Wieder andere Schichten der Bevölkerung brauchen zwar auf den Fleischkonsum nicht gerade zu verzichten, aber ihr Einkommen ist derartig knapp bemessen, daß die geringste Veränderung desselben ein starkes Auf oder Ab im Fleischkonsum bewirkt. Kaufkräftig müssen die Mitglieder auch deshalb sein, weil sonst höchstens die geringwertigen Fleischstücke Absatz finden, die teuren dagegen nicht, es sei denn, daß der Verein auch an gutsituierte Nichtmitglieder verkauft.[4])

---

[1]) Vgl. Korrespondenz des Baseler Vereins vom 11. Oktober 1911.

[2]) Vgl. Korrespondenz der „Produktion" vom 10. Oktober 1911.

[3]) Vgl. „Mitteilungen über den 49. Allgemeinen Genossenschaftstag" von Dr. H. Crüger, 253 ff.

[4]) Prima facie könnte man glauben, daß nicht nur die Aussichten für den Absatz, sondern auch diejenigen bezüglich des Einkaufs, nämlich die mehr oder weniger günstige

Auch bezüglich der geistigen Qualität der Mitglieder selbst und nicht zuletzt ihrer Frauen müssen einige Vorbedingungen erfüllt sein, bevor ein Verein zur Einrichtung einer Fleischerei schreiten kann. Die Frauen müssen gelernt haben, im Interesse ihres Vereins Opfer zu bringen, z. B. dürfen sie nicht zum nebenan wohnenden Fleischer gehen, wenn die Vereinsverkaufsstelle einige Minuten entfernt liegt. Auch dürfen sie nicht sogleich strenge Kritik üben wollen, wenn die von ihnen in der ersten Zeit des Bestehens der Fleischerei gekaufte Ware nicht ganz nach ihrem Geschmack ist. Vielmehr müssen sie bedenken, daß der Betriebsleiter zunächst die Geschmacksrichtung der Mitglieder kennen lernen muß, um vor allem die Wurstware dementsprechend zu fabrizieren. Weiter dürfen sie nicht deshalb fern bleiben, weil zufällig die Frau Nachbarin ein besseres Stück bekommen hat. Ein vielbeklagter Fehler ist endlich der, daß die Frauen auf die Preismanöver einiger erzürnter privater Fleischer hereinfallen. Diese suchen nämlich — das kann man ihnen wirklich nicht verargen — durch Schleuderpreise die Kundschaft von dem neuen Unternehmen des Konsumvereins fernzuhalten, in der Hoffnung, daß dieser nach kurzer Zeit kleinmütig verzagen und den Betrieb einstellen wird.

Mitgliederfrauen solcher Vereine, welche schon etliche Jahre bestehen, haben vielleicht durch Vorträge u. dgl. eine genossenschaftliche Erziehung erfahren und halten daher all diesen Versuchungen gegenüber leichter Stand. Infolgedessen ist die Errichtung einer Schlachterei jungen Vereinen entschieden abzuraten.

Hält ein Verein sich in den vorstehend erwähnten Punkten für kräftig genug, um einen derartigen Betrieb zu begründen, so tritt die Frage der Kapitalbeschaffung an ihn heran.

3. Die Kapitalbeschaffung

Wenn ein Konsumverein imstande ist, für andere Betriebszweige das erforderliche Kapital aufzubringen, warum nicht auch für eine Fleischerei?[1]) In dieser Hinsicht liegt also kein Speziale der letztern vor, folglich steht die Kapitalbeschaffung hier nicht, wenigstens nicht ausführlich, zur Diskussion. Nur so viel sei gesagt, daß infolge des modernen Schlachthauszwangs ein eigner Raum zum Töten und Schlachten der Tiere nicht errichtet zu werden braucht, sondern nur ein Fleischaufbewahrungs- und -verarbeitungsraum, der freilich ziemlich kostspielig ist. Bezüglich der Höhe des Betriebskapitals besteht hier ähnlich wie bei der Bäckerei die Annehmlichkeit eines schnellen Umschlags. Abgesehen von der sogenannten

Lage zu den Viehproduktionsgebieten bei der Entscheidung der Frage, ob eine Konsumvereinsschlachterei einzurichten sei, mit ausschlaggebend sei. Dem ist aber nicht so, da ja die am selben Ort ansässigen privaten Fleischer mit derselben diesbezüglichen Gunst oder Ungunst zu rechnen haben. Anders freilich ist die Sache, wenn auch der Versand betrieben werden soll, weil dann die Möglichkeit gegeben ist, daß der exportierende Verein in den Importbezirken mit Konkurrenten zu tun hat, welche bezüglich der Viehzufuhr günstiger oder ungünstiger gestellt sind. Vgl. die äußerst günstige Lage des Hamburger Vereins zu den Viehproduktionsgebieten.

[1]) Über die Kapitalbeschaffung der Konsumvereine zur Eigenproduktion überhaupt vgl. das Jahrbuch des Zentralverbandes 1904, 142 ff.

Dauerware werden nämlich die Produkte der Fleischerei innerhalb, acht, höchstens vierzehn Tagen umgesetzt.[1] [2])

Ist das Kapital beschafft, so kann mit dem Bau begonnen werden.

4. Der Betriebsleiter

Womöglich vor der Fertigstellung der Inneneinrichtung muß der Vorsteher des Betriebs engagiert werden. Gewiß verstehen sich auch die Monteure und Installateure der Fleischereieinrichtungs-Spezialgeschäfte in etwa auf eine zweckentsprechende Anordnung bei der Aufstellung der Maschinen und Kochkessel, aber sie arbeiten doch mehr oder weniger schablonenhaft. Der zukünftige Betriebsleiter dagegen ist vielleicht besser mit den Mängeln und Vorzügen der neuesten Fleischereieinrichtungen vertraut, da er doch bisher in andern großen Betrieben gearbeitet hat. So erzählte dem Verfasser der jetzige Meister der Cölner „Hoffnungs"-fleischerei, daß ihm die Neueinrichtung daselbst nicht recht passe; mit dieser Äußerung ist auch ein psychologisches Moment angedeutet, das wohl berücksichtigt werden muß: Der neue Betriebsleiter wird vielleicht zehn und mehr Jahre daselbst tätig sein. Das Gefühl, in einem nicht zweckdienlich eingerichteten Raume arbeiten zu müssen, wirkt aber lähmend auf seine Schaffenskraft.

Hinsichtlich der Anforderungen an die geistige Qualität des Betriebsvorstehers selbst gilt dieses: Er muß eine solche Fülle von Sachkenntnis, sowohl rein technischer als auch kalkulatorischer Kenntnis, besitzen, wie sie sich erst im Laufe sehr vieler Jahre erwerben läßt, besonders weil in letzter Zeit auf dem Gebiete der Fleischverarbeitungsmaschinen enorme Fortschritte gemacht worden sind,[3]) und man infolgedessen erst nach vieljähriger Arbeit mit all diesen Neuerungen vertraut wird. Wenngleich nun ein großer Prozentsatz der Angehörigen des Fleischereiberufs in dieser Hinsicht noch rückständig ist, so gibt es doch wieder eine ganze Menge von intelligenten und fortschrittlich Gesinnten, welche allen an sie gestellten Ansprüchen genügen. Und viele von diesen denken nicht daran, später selbständig zu werden; denn infolge des oben erwähnten technischen Umschwungs gehört ziemlich Kapital zur Betriebseinrichtung. In Ermangelung desselben greifen tüchtige Gesellen gerne zu, wenn ihnen eine leitende Stellung in einer Konsumvereinsschlachterei angeboten wird. Freilich muß die Verwaltung bei der Auswahl vorsichtig sein, wenn sie nicht Gefahr laufen will, eine im Klein- und Mittelbetrieb brauchbare, zur Leitung eines Großbetriebs jedoch gänzlich ungeeignete Person anzustellen.

Außer gründlicher Sachkenntnis erfordert die Führung einer Fleischerei sehr große Sorgfalt: Nur wenige Berufsarbeiten verlangen eine solche Anpassung an die Witterung, wie gerade diese. Die Meister, welche aus

[1]) Beim „Allgemeinen Konsumverein" in Basel z. B. betrug laut Mitteilung dieses Vereins die durchschnittliche „Lagerdauer" für Fleisch und Wurst im Jahre 1910 13 Tage, im Jahre 1911 15 Tage.

[2]) Dieser schnelle Umschlag bedeutet natürlich auch eine Minderung des Risikos.

[3]) Vgl. Rudolph, „Das deutsche Fleischergewerbe", 1911, 8—43.

irgendeinem Grunde, z. B. wegen Krankheit, einem Gehilfen den ganzen Betrieb anvertrauen müssen, wissen in sehr vielen Fällen ein Liedchen zu singen von den durch mangelnde Sorgfalt, namentlich bei schwüler Temperatur, entstandenen Schäden. Innerhalb einiger Stunden ist ein Quantum Wurst, das infolge Vergeßlichkeit des Gehilfen den Sonnenstrahlen ausgesetzt war, total verdorben; der Verlust von 10, 20, 30 und mehr Mark ist da. Ferner angenommen, der Gehilfe möchte heute gerne früh Feierabend machen; neuen Pökel zu bereiten, wird ihm zu lang, der vorhandene wird für die dieswöchentliche Einlagerung der Schweine noch gut genug sein, derselbe hat sich bisher gehalten, warum nicht noch eine Woche länger; draußen ist es ja nur unbedeutend wärmer geworden. Also er versucht's. Nach acht oder vierzehn Tagen schneidet der Meister im Laden den Speck und den Schinken an. Sie riechen, nicht viel; aber man will seine Kundschaft nicht verlieren. Denn diese besitzt häufig eine anormal feine Nase; sie hat dem Meister häufig genug kerngesundes Fleisch beanstandet, und auch das hat er anstandslos zurückgenommen, um sich nicht zu verfeinden. Jetzt wird er sich sehr hüten, nicht ganz einwandfreies Fleisch anzubieten, er selbst und seine Angehörigen essen die Ware mit demselben Appetit wie jede andere; denn sie schmeckt nur etwas „süß". Was soll er nun machen? Er muß den ganzen Stapel Speck und Schinken im Werte von 50, 100 und mehr Mark entweder vernichten, oder ihn zu den niedrigsten Preisen, natürlich unter Hinweis auf den Mangel, an die ärmere Bevölkerung absetzen.

Oder es sei folgender Fall angenommen: Es müssen Fleischwaren nach auswärts versandt werden. Nach Schätzung des Meisters bleibt die Ware genau einen Tag unterwegs, sie wird also trotz der Hitze noch gesund ankommen. Der Gehilfe wird mit der Versendung beauftragt; statt das Fleisch genau 24 Stunden vorzukühlen, begnügt er sich vielleicht mit 14 Stunden, er packt die Sendung ein und läßt sie vielleicht noch einige Stunden stehen, bevor er sie zur Bahn bringt. Nach ein paar Tagen kommt eine Nachricht vom Adressaten: Annahme verweigert, weil die Ware verdorben. Der vom Meister zur Rede gestellte Gehilfe hat natürlich alles pünktlich besorgt.

Solcher Fälle gibt es unzählige. Doch häufig bleibt es nicht bei finanziellen Verlusten: Womöglich ist ein Stück Fleisch, das durch die Schuld des Gehilfen nicht ganz einwandfrei war, wovon jedoch niemand etwas wußte, verkauft worden; irgend jemand ist dadurch leicht oder schwer erkrankt, die Ursache wird in der Stadt bekannt, das Geschäft ist, wenigstens zum guten Teil, ruiniert.

Außer solchen akuten Schäden treten dank der Fahrlässigkeit der leitenden Person auch solche auf, welche dauernder Natur sind, und zwar zunächst beim Vieheinkauf. Wer einmal einen Viehmarkt besucht hat, dem wird aufgefallen sein, daß die ganze Aufmerksamkeit der Fleischer und Händler auf das Geschäft gerichtet war, welches sie gerade abschließen wollten. Hier kann in kürzester Zeit viel gewonnen, aber auch viel verloren werden, ähnlich, wenn auch nicht in demselben Maße, wie an der Börse. Gewinn und Verlust spürt aber nur der in der Tasche, für dessen Rechnung das Geschäft

abgeschlossen wird, also nicht der Gehilfe, der für seinen Meister einkauft. Warum soll er sich in diese geistige Erregung versetzen? Er kauft die Tiere von der gewünschten Qualität, wie sie ihm gerade in den Weg kommen, gleichgültig, ob er dieselbe Ware zu einer spätern Stunde oder an einem andern Ende des Marktes einige 10, 20, 30 und mehr Mark hätte billiger kaufen können. Er bedenkt auch nicht, daß der Landwirt N. N. da draußen noch nicht über die heutigen hohen Marktpreise unterrichtet ist, so daß es sich lohnen würde, im Laufe des Nachmittags oder am nächsten Tage denselben aufzusuchen, um dort billiger zu kaufen.

So geschieht es häufig, daß der Fleischer, der seinen Vieheinkauf auf einen Gehilfen stützen muß, das ganze Jahr hindurch zu hohe Preise zahlt.

Ähnlich kann es ergehen mit dem Einkauf der Gewürze und Därme, die einen sehr ansehnlichen Posten im Ausgabeetat des Fleischers bedeuten. Hier heißt es, sorgfältig die leistungsfähigsten Firmen ausfindig machen, d. h. diejenigen, bei denen man am besten und billigsten kauft.

Nicht zu vergessen ist endlich die Arbeitsorganisation. Auch hier kann viel gesündigt werden. Vielleicht könnte der leitende Gehilfe einen der ihm untergebenen Arbeiter entbehren, ohne daß darum die Arbeitskraft der andern ausgebeutet zu werden brauchte. Aber um einen Arbeiter fortschicken zu können, müßte er die bisherige Arbeitsmethode, das Gegenseitig-sich-in-die-Hände-arbeiten, ummodeln, das ist ihm zu lästig, er behält also den Gehilfen. Er braucht denselben ja nicht zu entlöhnen.

Wohin man im Fleischereibetriebe schaut, überall kann durch kleine Unterlassungen schwer gesündigt werden, und es ist bisher tatsächlich viel gesündigt worden in solchen Geschäften, wo die ganze Leitung in der hier angenommenen Weise gegen Lohn beschäftigten Gehilfen anvertraut war. Auf die unzähligen Diebstähle, durch welche die selbständig arbeitenden Erstgesellen in großen Betrieben ihre Meister schwer geschädigt haben — gerade in der Fleischerei werden derartige Diebstähle nicht so leicht bemerkt —, soll hier nicht näher eingegangen werden.

Dieser und ähnlicher Art sind die Schwierigkeiten, auf welche man immer wieder, freilich nicht in dieser Ausführlichkeit, hinweist, um die Behauptung zu erhärten, daß es fast unmöglich sei, einen einwandfreien Betriebsleiter zu gewinnen, einen Betriebsleiter, dessen Interesse an der Rentabilität des Unternehmens groß genug wäre, um alle diese moralischen Schwächen in sich zu ersticken. Diese Bedenken sind hier so ausführlich behandelt worden, damit von vornherein dem Vorwurf der Unkenntnis derselben die Spitze abgebrochen wird.

Letztere sind unleugbar vorhanden, können aber überwunden werden, und sind bereits vielerorts überwunden worden. Das resultiert aus folgender Überlegung: Zunächst gab und gibt es unter den selbständig arbeitenden Gehilfen in privaten Fleischereien rühmliche Ausnahmen, Leute, welche auf Grund ihrer Rechtschaffenheit, eines stark ausgeprägten Ehrgeizes und anderer psychologischer Momente für ihren Meister das denkbar Beste leisten. Wenn nun die Konsumvereine bei der Auswahl ihrer Leute vorsichtig sind, so werden sie schon einen Mann aus dieser Elitetruppe bekommen. Und ist der betreffende einmal in diese

leitende Stellung gelangt, so nimmt er — dessen ist er sich wohl bewußt — in mancher Hinsicht eine andere Position ein als bisher, und zwar sowohl in materieller als auch ideeller Beziehung: Zunächst befindet er sich in festerer Stellung: seine Kündigung hängt nicht von der jeweiligen Laune eines einzelnen ab. Hier sind der Richter mehrere, die ihn anhören, und die, weil in ähnlicher sozialer Lage, ähnlich denken und empfinden. Infolge dieser materiellen Sicherheit darf er es wagen, zu heiraten, ebensogut, vielleicht noch eher wie mancher selbständige Fleischer.

Dieses Moment wirkt in der Richtung, die Bande zwischen dem Unternehmen und dem Betriebsleiter enger zu knüpfen.

Bezüglich seiner ideellen Lage gilt dieses: In seiner frühern Stellung durfte ihm der Meister immer dreinreden, schon dieser Gedanke allein minderte ihm die Lust und Liebe zu großzügiger, planvoller Arbeit; da war keine Gelegenheit geboten, die eignen Ideen bezüglich der Arbeitsorganisation und der Fabrikation in die Tat umzusetzen. Das kann der Leiter einer Konsumvereinsfleischerei reichlich. Dabei weiß er wohl, daß die Welt da draußen, Freund und Feind, beide aus verschiedenem Interesse, mit großer Spannung den Werdegang des ihm anvertrauten Werkes verfolgen. Das spornt seinen Ehrgeiz noch mehr. Und hinzu kommt noch ein zweites: Vielleicht war der Betriebsleiter schon jahrelang Mitglied eines Konsumvereins, hat mitgearbeitet, die Grundgedanken dieser Vereinigung immer mehr zur Wirklichkeit werden zu lassen; was er bisher nur in ganz bescheidenem Maße, etwa durch seinen Rat in Versammlungen, konnte, das darf er jetzt im großen, jetzt darf er — das ist sein Gedankengang — der Welt beweisen, daß auch das große Arbeitsfeld der Fleischerei den Konsumvereinen nicht verschlossen ist; zum wenigsten darf er die Sache einmal gründlich versuchen.

Somit ist der Führer eines derartigen Unternehmens ganz hinausgehoben über das Niveau seiner Kollegen in privaten Geschäften, und zwar über das geistige und materielle Niveau, und damit ist sein Interesse an einem guten Geschäftsgang in stärkstem Maße garantiert. Wäre dieses in der Tat nicht vorhanden, so würden die Konsumvereine längst auf das in manchen andern Betrieben so bewährte Mittel der Gewinnbeteiligung verfallen sein. Die Antworten auf eine diesbezügliche Anfrage bei der „Produktion“ in Hamburg und beim Baseler Verein besagen, daß eine Gewinnbeteiligung nicht gezahlt werde.[1]) Es ist dies offenbar nicht notwendig.

Bisher war die Rede von dem Vorsteher des technischen Teiles der Fleischerei. Zuweilen ist für die Buchführung noch ein besonderer kaufmännischer Leiter angestellt, z. B. in Leipzig-Plagwitz[2]) und in Hamburg.: Die Wahl einer diesbezüglichen geeigneten Person dürfte keine besondere Schwierigkeiten bieten.

---

[1]) Wenigstens nicht speziell an den Leiter der Fleischerei. Wohl werden in Basel statutengemäß 5 Prozent des jährlichen Reingewinnes unter das g e s a m t e Personal verteilt.

[2]) Vgl. die Korrespondenz des dortigen Vereins mit dem Verfasser.

5. Das übrige Personal

Es ist empfehlenswert, die Einstellung der übrigen Gehilfen dem technischen Betriebsleiter zu überlassen, und zwar aus ähnlichen Gründen, aus denen die Etablierung der Maschinen ihm anvertraut werden soll. Denn er muß mit diesen Leuten arbeiten, und aus seiner bisherigen Praxis kennt er eine Menge zuverlässiger und tüchtiger Kollegen.

Bezüglich der Arbeitsleistung dieser Gehilfen schreibt die „Produktion": „In den Schlächtereien im allgemeinen herrscht in Deutschland noch der Kleinbetrieb. Die technische Ausbildung der Arbeiter zeigt insofern Mängel, als diese sich erst nach längerer Zeit an die veränderten Bedingungen des Großbetriebs gewöhnen." [1]) In ähnlicher Weise spricht die Verwaltung des Baseler Vereins über die Leistung der Gehilfen bei Eröffnung des dortigen Großbetriebs im Jahre 1900. [2]) Diese Äußerungen werden vor neun und zwölf Jahren, als die Hamburger bzw. Baseler Fleischerei ins Leben trat, den Tatsachen entsprochen haben. Heute dürfte diese Klage weniger gerechtfertigt sein, da die Zahl der größern Betriebe mittlerweile gestiegen ist, und da ferner ein neuer Konsumvereinsbetrieb wenigstens ein paar Gehilfen aus schon bestehenden genossenschaftlichen Fleischereien engagieren kann. So kamen zur „Hoffnung" in Cöln von der „Produktion", wie bereits oben erwähnt, der jetzige Meister, ein Vorarbeiter und ein Gehilfe herüber. Gleich von Anfang an verrieten die Leute große Sicherheit und arbeiteten einander gut in die Hände. [3])

Mit der Einstellung der Gehilfen sind die Vorbereitungen abgeschlossen; der Betrieb kann eröffnet werden. Wie gestalten sich nun der Einkauf des Viehes, die eigentliche Produktion, d. h. das Schlachten und Verarbeiten des Fleisches und endlich der Absatz der fertigen Fabrikate?

c) Der Betrieb selbst in den drei Stadien des Vieheinkaufs, des Fabrikationsprozesses und des Vertriebes der Waren

1. Der Vieheinkauf

Die bisherige Praxis des Vieheinkaufs ist bei den einzelnen Konsumvereinsfleischereien verschieden und wird häufig auch innerhalb einer jeden nach Tiergattungen anders gehandhabt.

Bei der „Produktion" z. B. ist der Einkauf folgendermaßen geartet: Früher wurden die Ochsen fast ausschließlich vom Hamburger Viehmarkt geholt, wie aus den übereinstimmenden Geschäftsberichtsnotizen der Jahre 1909 und 1910 hervorgeht, die sich gleichzeitig über den jetzigen Gebrauch äußern. Dort heißt es: „Ferner wurde in diesem Jahre der Einkauf von Mastochsen in bedeutend vermehrtem Umfange auf auswärtigen Märkten und bei Viehzüchtern vollzogen, wodurch es möglich wurde, die Qualität des Ochsenfleisches wesentlich zu heben. [4])" Eine

[1]) Vgl. Korrespondenz der „Produktion" vom 10. Oktober 1911.

[2]) Vgl. „Der Allgemeine Konsumverein Basel, ein Führer durch seine Geschichte und seine Betriebe", erschienen 1907.

[3]) Bereits oben wurde erwähnt, daß der Verfasser den Cölner Betrieb in den ersten Tagen seines Bestehens besichtigt hat.

[4]) Vgl. die genannten Geschäftsberichte S. 19 bzw. S. 25.

vollständige genaue Übersicht gewährt der Geschäftsbericht für 1911.[1]) Laut diesem wurden an lebenden Tieren gekauft:

Schweine	auf dem	Lande	17 105	Stück	= rund	85	Prozent
„	„ „	Markte	3 486	„	= „	15	„
Ochsen	„ „	Lande	295	„	= „	11	„
„	„ „	Markte	1 647	„	= „	89	„
Kälber	„ „	Lande	56	„	= „	7	„
„	„ „	Markte	759	„	= „	93	„
Hammel	„ „	Lande	66	„	= „	11	„
„	„ „	Markte	507	„	= „	89	„

Die Schweine kommen also im Gegensatz zu den andern Tierarten größtenteils gleich vom Lande. Des nähern schreibt die „Produktion" hierüber: „Schweine werden in der Hauptsache von eignen Aufkäufern in mehrern Bezirken Schleswig-Holsteins gekauft. Die Schweine stehen dadurch der Genossenschaft um einige Prozente billiger ein, als im Durchschnitt die amtlichen Notierungen des Schlachtviehhofs aufweisen." [2]) [3])

Der Altenburger Verein berichtet folgendes: „Die Schwierigkeiten beim Vieheinkauf haben wir dadurch überwunden, daß wir unsern Gesamtbedarf an Schweinen und guten Ochsen im Leipziger Viehhof decken. Bullen und Kälber kaufen wir zum größten Teile am Orte. Für Hammel haben die Fleischer den einzigen in Frage kommenden Händler am Orte beeinflußt, nicht an uns zu liefern, so daß wir auch diese in Leipzig kaufen. Da wir nur Vieh höchsten Schlachtwertes kaufen, könnten wir unsern Bedarf gar nicht am Orte decken. Die geringen Spesen, welche durch den Einkauf in Leipzig entstehen, fallen gar nicht ins Gewicht. Dieselben würden zweifellos höher sein, wenn wir wollten Einkäufer auf das Land zu den Bauern schicken.[4])" Der Leipzig-Plagwitzer Verein zieht ebenfalls den Handel auf dem Markte demjenigen auf dem Lande vor, jedoch scheint er auch den letztern in etwa zu betreiben.

Die „Hoffnung" in Cöln deckt ihren Bedarf an Schweinen — sonstige Tiergattungen kommen vorerst noch nicht zur Schlachtung — auf dem Cölner Viehmarkte bei einem großen Kommissionär.

---

[1]) Vgl. daselbst S. 27. — [2]) Vgl. Korresp. der „Produktion" vom 10. Oktober 1911.

[3]) Vielleicht interessiert den Leser die den andern Hamburger Firmen gegenüber immer stärker werdende Position der „Produktion" auf dem örtlichen Schlachtviehmarkte: Von dem dort aufgetriebenen Vieh verblieben in Hamburg im Jahre

	1909	1910	1911
Schweine . . .	417 222	448 042	530 134
Davon hatte die „Produktion" gekauft	2,9 Proz.	3,5 Proz.	3,9 Proz.
Rinder	90 484	88 638	89 548
Davon hatte die „Produktion gekauft"	1 Proz.	1,58 Proz.	2,2 Proz.
Kälber	67 453	63 911	60 784
Davon hatte die „Produktion" gekauft	0,73 Proz.	1,15 Proz.	1,4 Proz.

Dieses jährliche Steigen des Anteiles der „Produktion" hinsichtlich jeder Gattung erklärt sich offenbar aus dem oben S. 46 skizzierten ununterbrochenen Steigen des Umsatzes. Bezüglich der Zahlen der vorstehenden Tabelle vgl. die jeweiligen Geschäftsberichte S. 18, 25, 28.

[4]) Vgl. Korrespondenz des Altenburger Vereins vom 5. Februar 1912.

Die örtlichen Verschiedenheiten werden ihren Grund haben in Besonderheiten, die ebenfalls lokaler Natur sind. Demnach wäre es verkehrt, allgemein gültige Normen aufzustellen.

Die eben erwähnte Tatsache, daß ein Händler auf Veranlassung anderer Fleischer an einen Konsumverein nicht liefern wollte, ist nicht neu: Auch die Hamburger Schlachter haben in frühern Jahren durch Einwirkung auf die Viehkommissionäre die „Produktion" vom Markte ausschalten wollen; diese hat dann Aufkäufer aufs Land hinausgeschickt und ist mit dem Resultat sehr zufrieden, wie bereits erwähnt wurde.[1]) In ähnlicher Weise ging neuerdings die Fleischerinnung zu Gotha gegen den dortigen Konsumvereinsbetrieb vor.[2]) Derartige Manipulationen sind in der Regel nur ein kurzes Zwischenspiel; denn entweder wird der betreffende Händler bald wieder einlenken, oder es werden sich, wie in Hamburg und Altenburg, irgendwelche neuen Bezugsquellen eröffnen, indem andere Markthändler oder Landwirte gern an den Verein liefern, besonders wenn dieser sehr aufnahmefähig ist und voraussichtlich noch aufnahmefähiger wird, und ganz besonders in Anbetracht der pünktlichen Zahlung.

2. Der Fabrikationsprozeß

Sehr viele konsumgenossenschaftlichen Betriebe schlachten und verarbeiten nur Schweine. Die größern Vereine, z. B. die neueröffnete „Hoffnungs"fleischerei in Cöln, betreiben, wenigstens anfänglich, nur diesen Zweig, um vielleicht später auch Rinder, Hammel und Kälber zu schlachten.

Diese Methode ist sehr empfehlenswert, wie aus folgender Überlegung hervorgeht:

1. Für die soziale Schicht der Konsumvereinsmitglieder sind Speck und die sogenannte Bratwurst im allgemeinen die Hauptbedarfsartikel. Die andern Fleischarten werden entweder überhaupt nicht oder höchstens Sonntags genossen. Somit ist die Schweineschlachterei das dringendste Bedürfnis.

2. Das Zerteilen und der Verkauf von Rind-, Kalb- und Hammelfleisch erfordern eine eigens hierin ausgebildete Person, so daß sich die meisten Ladenangestellten hierauf nicht verstehen.[3])

3. Die Wurstfabrikation basiert hauptsächlich auf der Schweineschlachtung, mit andern Worten: Zur Herstellung der meisten Wurstsorten ist in erster Linie Schweinefleisch erforderlich.

Erst wenn die Mitgliederzahl sehr groß ist und infolgedessen die Einrichtung besonderer Fleischerläden unter der Leitung erfahrener Verkäufer sich lohnt, und auch kaufkräftige Nichtvereinsmitglieder in diesen ihren Bedarf decken, kann und wird man zur Rind-, Kalbs- und Hammelschlachterei sich entschließen. Da diese letztgenannten Voraussetzungen auf dem platten Lande nie zutreffen, so begnügt man sich dort, wie die Tatsachen lehren,[4]) meistens mit der Schweineschlachterei.

Führen wir nunmehr den Leser einmal in das Innere eines genossenschaftlichen Fleischereibetriebs, vornehmlich eines Großbetriebs. Als Beispiel diene die „Produktion". Zunächst sei einiges über die Räumlichkeiten

[1]) Vgl. Geschäftsbericht der „Produktion" für 1908, 66.
[2]) Vgl. „Amtl. Zeitung d. D. F. V." vom 23. März 1912.
[3]) Vgl. unten S. 61.
[4]) Vgl. verschiedene Stellen des Jahrbuches des Zentralverbandes 1911, 2. Band.

gesagt. Trotzdem das Töten, Aushäuten und Ausweiden der Tiere im großen städtischen Schlachthause vor sich gehen, also für diesen Teil der Fabrikation keine eignen Anlagen erforderlich sind, so bringt doch bereits der Geschäftsbericht für 1908 Abbildungen der Außen- und Innenansicht, welche an ein Fabrikgebäude erinnern. Im genannten Jahre wurde ein neuer fünfstöckiger Bau begonnen, nach dessen Vollendung der Geschäftsbericht von 1909 folgendes mitteilte: „Durch diese Um- und Neubauten wurden der Schlachterei zu den bereits benutzten 1950 Quadratmeter weitere 1400 Quadratmeter an Nutzfläche für Fabrikationserweiterung neu zur Verfügung gestellt. Die Kosten dieser Erweiterungsbauten betragen rund 78 000 ℳ." [1]) 1910 wurden die Räume abermals um 680 Quadratmeter vergrößert, so daß nunmehr im ganzen etwas über 4000 Quadratmeter zur Verfügung standen. Endlich schreibt der Bericht für 1911: „Im Laufe des Jahres gelangte eine Anzahl Maschinen zur Aufstellung, und macht sich der Betrieb die technischen Neuerungen auf diesem Gebiete nach Möglichkeit nutzbar. — Um den steigenden Anforderungen an die Schlachterei auch in Zukunft genügen zu können, ist ein bedeutender Erweiterungsbau unaufschiebbar, und sind die Vorbereitungen hierzu bereits im Gange." [1])

Was geht nun im Innern dieser Räume vor sich? Ende 1911 waren in ihnen 144 Personen beschäftigt,[2]) wobei die Expedienten und Kutscher mitgerechnet sind;[3]) ohne diese würde die Zahl etwa 130 betragen. Es sind dem Range nach: zwei Meister, einige Vorarbeiter und Schichtführer, eine große Anzahl Gesellen und mehrere Hilfsarbeiter. Ihre Beschäftigung ist kurz folgende: die Meister ordnen an, was an den einzelnen Tagen fabriziert werden soll, im übrigen beaufsichtigen sie die Arbeit im Betrieb und im Schlachthof. Da sie nicht immer und überall zur Stelle sein können, so stehen in den einzelnen Abteilungen Stellvertreter, die sogenannten „Vorarbeiter", z. B. im Schlachthof, im Tranchierraum,[4]) ferner im Rohfleischbearbeitungsraum, wo das sortierte Fleisch auf maschinellem Wege zerkleinert wird. Wieder andere Vorarbeiter haben die Leitung im Kochraum, in der Salzerei, im Pökelraum, in der Räucher- und Trockenkammer. Da nun der Betrieb in zwei Schichten arbeitet,[5]) so sind dem Vorarbeiter Schichtführer unterstellt.[6]) Natürlich arbeiten Vorarbeiter

[1]) Vgl. daselbst S. 29. — [2]) Vgl. oben S. 46.

[3]) Wenigstens ist deren Einbeziehung zu vermuten.

[4]) D. h. in dem Raume, wo die geschlachteten Tiere zwecks Verarbeitung zu Wurst auseinandergeschnitten und die Teile für diese oder jene Wurstsorte zusammengelegt werden.

[5]) Die Arbeitszeit pro Schicht beträgt, ausschl. Pause, 8½ Stunden, und zwar dauert, seit Anfang November 1911, die erste Schicht von ½6 bis ½3 Uhr, die zweite Schicht von 10 bis 7 Uhr. Der Zweck dieser doppelten Arbeitsschicht ist folgender: Es müssen immer nach Vollendung der Hauptarbeit, der Wurstfabrikation, Leute zur Verfügung stehen, welche die ungeheuren Wurstmengen kochen, und solche, welche die vom Schlachthof in später Nachmittagsstunde eintreffenden Schlachtabfälle entgegennehmen und konservieren. Beide Arbeiten erfordern natürlich nicht so viele Personen wie die eigentliche Wurstfabrikation, weshalb in der zweiten Schicht höchstens ein Viertel aller Gehilfen tätig ist.

[6]) Vgl. Korrespondenz der „Produktion" vom 10. Oktober 1911.

und Schichtführer eifrig mit; den Hauptteil der Arbeiten leisten allerdings die Gesellen. Die erwähnten Hilfspersonen verrichten allerlei Handlangerdienste.

Was wird nun von diesem großen Personal in den weiten Räumen fabriziert? Bereits oben [1]) wurde die Anzahl der Tiere genannt, welche von den 130 Personen verarbeitet worden sind. Hinzu kam im Jahre 1911 noch über 800 000 Pfund = ½ Million Mark in geschlachtetem Zustande zugekauftes Fleisch. [2]) Diese ungeheuren Mengen Fleisch wurden aber nur zum kleinern Teil frisch verkauft, die größere Quote machte den langwierigen Prozeß der Verarbeitung zu Wurst, zu gesalzenem und gepökeltem Fleisch durch, wie aus folgender Tabelle ersichtlich ist:

Im Jahre 1911 setzte der Umsatz sich also zusammen:

Fabrikationsware			Fleisch		
Frische Wurst .	1 559 269	Pfd.	Schweinefleisch	1 277 308	Pfd.
Dauerware . .	285 965	„	Ochsenfleisch . .	1 164 894	„
Speck	511 415	„	Kalbfleisch . .	154 262	„
Schinken . . .	64 536	„	Hammelfleisch .	97 818	„
Schmalz . . .	215 900	„	Diverses . . .	182 503	„
Talg	52 817	„			
Diverses . . .	348 409	„			
	3 038 311	Pfd.		2 876 785	Pfd.

Hinsichtlich der Vielseitigkeit der Wurstfabrikation wird die „Produktion" sicher allen Ansprüchen gerecht; denn sie fabriziert 35 verschiedene Wurstsorten, von der feinsten bis zur einfachsten. [3]) Eine derartige Mannigfaltigkeit findet man höchstens in den allerleistungsfähigsten Privatfleischereien. Auch bezüglich der übrigen Fleischwaren, sowohl der frischen wie der geräucherten, besteht eine vielgliedrige Einteilung. Laut Geschäftsbericht für 1911 [4]) hat die „Produktion" im vergangenen Jahre auch die Konservenfabrikation versucht und gute Resultate erzielt.

3. Der Vertrieb der Waren

An die Fabrikation knüpft der Vertrieb an. Auch dieser sei, wenigstens vorwiegend, an der Hamburger Konsumvereinsfleischerei illustriert.

α) Der Detailverkauf

αα) In den allgemeinen Verkaufsstellen

Die „Produktion" vertreibt im allgemeinen ihre Waren verschiedenster Art in Verkaufsstellen, welche in Hamburg und den umliegenden Orten, auch in Altona, etabliert sind.

Ausschließlich in diesen wurde früher und wird heute noch zum Teil Fleisch und Wurst verkauft. Solche Fleisch- und Wurstwaren, welche längere Zeit

[1]) Vgl. S. 57.

[2]) Vgl. Geschäftsbericht für 1911, 27. Es sind dies vor allem Schweineschultern, Koteletts, Vorder- und Hintervierte von Ochsen.

[3]) Vgl. „Genossenschaftliche Mitteilungen des Konsum-, Bau- und Sparvereins ‚Produktion' e. G. m. b. H." vom 1. Oktober 1911

[4]) Vgl. daselbst S. 29.

Farbe und Geschmack behalten, werden ein- oder zweimal wöchentlich in der von dem Ladenvorsteher gewünschten Menge von der Zentrale in diese Verkaufsräume geliefert. Umständlicher dagegen gestaltet sich die Versorgung mit solchen Wurstwaren, welche frisch, d. h. einen oder höchstens zwei Tage nach der Fabrikation, abgesetzt werden müssen, wie es bei ungeräucherter Bratwurst und Knackwurst der Fall ist. Diese Sorten werden jeden Morgen mit Fleischerfuhrwerken oder mit den Bäckerwagen der „Produktion", die zeitig zu den betreffenden Verkaufsstellen kommen, überbracht, manchmal auch mit einem Auto, welches in kürzester Zeit eine ganze Menge von Verkaufsstellen erreichen kann. Frisches Fleisch, d. h. Ochsen- und Kalbfleisch und frisches Schweinefleisch, wird nicht in regelmäßiger Zeitfolge, sondern nur auf Bestellung seitens der Kunden, natürlich durch Vermittlung des Ladenvorstehers, geliefert. Also nur so viele Pfund, wie die Kundschaft im voraus bei ihm bestellt hat, läßt er von der Zentrale bringen, weil eventuell übrigbleibende Stücke, besonders im Sommer, innerhalb einiger Stunden die Farbe und, wenn sie nicht im Eisschrank hängen, auch bald den guten Geschmack verlieren. Auch sind die Stücke schon für jeden Kunden zugewogen, weil die Ladenangestellten keine geschulten Fleischer sind, infolgedessen sich auf die Zerteilung des Fleisches nicht verstehen.[1])

Für das Publikum ist dieser Brauch der vorhergehenden Bestellung natürlich unangenehm. Die Hausfrau bekommt vielleicht plötzlich Besuch, dann ist sie darauf angewiesen, bei einem privaten Fleischer zu kaufen, für ein einzelnes Mal jedoch will sie diesen nicht in Anspruch nehmen, also deckt sie ihren ganzen zukünftigen Bedarf bei ihm, mit andern Worten: sie geht der „Produktion" als Kundin verloren.

Ein zweites Bedenken richtet sich gegen den Verkauf von Fleisch überhaupt, also nicht nur von frischem Fleisch, in solchen allgemeinen Läden: Schon das Feilbieten von *Brot* in denselben ist aus Gründen der Sauberkeit zu verwerfen, um sehr viel mehr das von *Fleisch und Wurst*; denn das Publikum hat einen gewissen Abscheu davor, Brot und erst recht Fleisch aus der Hand einer Person entgegenzunehmen, die vielleicht kurz vorher Petroleum, Seife, Soda u. dgl. m. verkauft hat.

ββ) *In den Spezialfleischerläden*

Wenn nun die Verwaltung der „Produktion" schon den Brotverkauf in besondern Läden für angezeigt hielt und wirklich einführte, so lag nach dem Vorstehenden noch mehr Grund vor, eigne Fleischerläden einzurichten und die Leitung einem gelernten Fleischer zu übertragen. Tatsächlich ist man im Jahre 1907 dazu übergegangen. Das frische Fleisch wird nun nicht mehr in der vom Ladenhalter auf Grund der bei ihm eingegangenen Bestellungen genau angegebenen Quantität und in bereits zugewogenen Portionen geliefert, sondern das Ochsenfleisch kommt in großen Stücken, meistens in Vierteln, im Laden an, die Kälber und die

[1]) Vgl. oben S. 58.

Hammel werden als ganze Tiere, Schweine dagegen ganz zerteilt angeliefert. Die Verkäufer sind ja gelernte Fleischer, zum Teil bereits selbständig gewesene Meister, denen das Zerteilen und Zuwiegen keine besondere Mühe macht.

Solcher Spezialfleischerläden bestanden Ende 1907 zwei, Ende 1908 elf.[1]) Ende 1910 besaß die „Produktion" neben 69 allgemeinen Verkaufsstellen noch 19 Fleischerläden, 8 Brotläden und 2 Grünwarenläden. Im Jahre 1911 stieg die Zahl der Fleischerläden auf 22. 1910 waren in den 19 Fleischerläden beschäftigt: 18 Ladenmeister, 12 Ladengesellen, 23 Kassiererinnen bzw. Verkäuferinnen,[2]) im ganzen also 53 Personen, das macht durchschnittlich pro Laden fast 3 Personen; 1911 waren in den 22 Spezialläden im ganzen 81 Personen beschäftigt,[3]) also durchschnittlich pro Laden 4 Personen.

Die Übersiedlung des Fleischwarenvertriebes von den allgemeinen in die Spezialläden wird am genauesten durch folgende Tabelle dargestellt. Es betrug der Umsatz in den

Allgemeinen Verkaufsstellen

		Wurst		Fleisch	
im Jahre	1909[4])	806 900 ℳ = 57	Proz.[5])	157 100 = 13½	Proz.
„ „	1910[6])	1 013 100 „ = 48	„	181 400 = 11½	„
„ „	1911[7])	1 118 800 „ = 42	„	206 500 = 9	„

Schlachterläden

		Wurst		Fleisch	
im Jahre	1909[4])	403 600 ℳ = 29	Proz.	869 300 = 75	Proz.
„ „	1910[6])	716 100 „ = 34	„	1 292 900 = 81	„
„ „	1911[7])	1 070 100 „ = 40	„	1 794 300 = 82	„

Engros

		Wurst		Fleisch	
im Jahre	1909[4])	198 200 ℳ = 14	Proz.	136 000 = 11½	Proz.
„ „	1910[6])	368 400 „ = 18	„	107 800 = 7½	„
„ „	1911[7])	483 400 „ = 18	„	179 900 = 9	„

Demnach ist in dem bezeichneten Zeitraum der Wurst- und auch der Fleischumsatz in den allgemeinen Verkaufsstellen absolut ziemlich stark gestiegen, nämlich bei beiden Kategorien etwa um ein Viertel, relativ dagegen ist der Wurstverkauf stark gesunken, der Fleischverkauf auch einigermaßen. Die Zahlen des absoluten und relativen Umsatzes beider Artikel in den Spezialläden sind gewachsen, besonders stark bezüglich der Wurst, die absoluten Zahlen natürlich stärker als die relativen.[8])

Doch nicht allein die Entwicklungstendenz innerhalb der genannten Jahre interessiert hier, sondern auch die Tatsache, daß im Jahre 1911 fast

[1]) Vgl. Geschäftsbericht für 1908, 105. — [2]) Vgl. Geschäftsbericht für 1910, 42. — [3]) Vgl. Geschäftsbericht für 1911, 29. — [4]) Vgl. Geschäftsbericht für 1909, 17.

[5]) Des Gesamtumsatzes an Wurst bzw. Fleisch in dem betreffenden Jahre. Dasselbe besagen die folgenden Prozentzahlen.

[6]) Vgl. Geschäftsbericht für 1910, 23. — [7]) Vgl. Geschäftsbericht für 1911, 26.

[8]) Die Rubrik des Engrosverkaufs ist hier der Vollständigkeit halber beigefügt worden; sie wird weiter unten zur Geltung kommen.

die Hälfte des ganzen Detailverkaufs an Wurst und fast der ganze Detailfleischverkauf auf die Spezialfleischerläden übergegangen war.

Im Gegensatz zur „Produktion" richtete der Basler Verein gleich bei Eröffnung des Fleischereibetriebs im Jahre 1900 besondere Läden ein, und zwar sofort deren 4, am Schlusse des ersten Jahres bestanden bereits 18. Weitere diesbezügliche Angaben liegen aus den Jahren 1909, 1910 und 1911 vor: Ende 1909 existierten 25 Läden mit 71 darin beschäftigten Personen.[1]) Ende 1910 betrug die Zahl ebenfalls 25,[2]) 1911 stieg sie auf 26.[3]) Im Jahre 1909 wurden vom gesamten Fleischumsatz im Werte von 5½ Millionen Francs in den 25 Läden für rund 3½ Millionen Francs vertrieben, also weit über die Hälfte, im Jahre 1910 von 6 Millionen Francs — 3,8 Millionen Francs, also fast zwei Drittel. In Hamburg betrug der Anteil der Spezialläden am gesamten Fleischumsatz, also einschließlich des Engrosvertriebs, im Jahre 1909 ungefähr die Hälfte, 1910 und 1911 etwas über die Hälfte.[4])

Leipzig-Plagwitz hatte Ende 1911 13 Fleischerläden.[5]) 1910/11 wurde vom ganzen Fleischumsatz im Werte von rund 3 Millionen Mark für 2,3 Millionen Mark, also über zwei Drittel in diesen Spezialverkaufsräumen vertrieben.[6]) Demnach ist hier der Fleischumsatz in den Spezialläden, in Prozenten des gesamten Fleischumsatzes, etwas größer als in Hamburg in den Jahren 1910 und 1911.

Doch kehren wir wieder zur „Produktion" zurück. Über die Einrichtung der Läden schreibt die dortige Verwaltung auf eine Anfrage des Verfassers hin:

„Bei unsern Fleischerläden ist jeder Luxus vermieden; dagegen sind alle Einrichtungen vorhanden, welche in sanitärer und ästhetischer Beziehung wünschenswert sind. Alle Läden haben eigne Kühlräume; die Wände der Läden sind mit Meißner Kacheln belegt; die Toonbankplatten sind von Marmor."[7])

Demnach sind die Einrichtungen zwar nicht luxuriös, aber doch kostspielig, was auch eine Abbildung des Ladens in der Wendenstraße[8]) beweist. Derselbe kann mit den Läden der privaten Fleischer im allgemeinen sicher konkurrieren. Aber weshalb braucht denn ein Konsumverein in dieser Weise Reklame zu machen? Die Antwort lautet: Auch auf die Frauen der Genossenschaftler übt ein feiner Laden große Anziehungskraft aus; sodann werden die Fleischerläden der „Produktion" auch von Nichtmitgliederfrauen besucht. Der jetzige Meister der Cölner „Hoffnungs"-Fleischerei meint, daß etwa ein Fünftel alles in den Spezialläden verkauften Fleisches von solchen Nichtmitgliedern geholt werde. Um diese

---

[1]) Vgl. „Zehn Jahre Schlächtereibetrieb", Separatabdruck aus dem genossenschaftlichen Volksblatt 1910 Nr. 10 bis 12, S. 10 und 15.

[2]) Vgl. Geschäftsbericht für 1910 letzte Seite. — [3]) Vgl. Geschäftsbericht für 1911 letzte Seite. — [4]) Vgl. die obige Tabelle.

[5]) Vgl. Korrespondenz des Leipzig-Plagwitzer Vereins vom 18. Oktober 1911.

[6]) Vgl. Geschäftsbericht füt 1910/11, 5. — [7]) Vgl. Korrespondenz vom 7. Februar 1912. — [8]) Vgl. Geschäftsbericht für 1908, 21.

Kundschaft zu gewinnen bzw. zu behalten, muß die „Produktion" selbstverständlich in derselben Weise Reklame machen wie die privaten Fleischer.

Derartige sauber eingerichtete, von tüchtigen Verkäufern geführte, in guter Lage befindliche Läden belasten natürlich stark das Unkostenkonto; allerdings sind diese Unkosten je nach der Einrichtung — dieselbe ist in den einzelnen Läden verschieden —, je nach der aus der Lage resultierenden Miete [1]) und je nach dem Umsatze verschieden groß.

Im Jahre 1910 wies der Laden in der Weberstraße mit 4,6 Prozent, d. h. 4,6 Pf. pro 1 ℳ Umsatz, die geringsten Unkosten auf. Der höchste Satz betrug 11,3 Prozent, nämlich beim Geschäfte am Billh. Röhrendamm. Im Durchschnitt aller Fleischerläden betrugen die Unkosten 6,1 Prozent [2]) [3]). Im Jahre 1911 war der Satz fast der gleiche.

Angesichts dieser schweren Lasten hat die Verwaltung der „Produktion" trotz der oben [4]) skizzierten Annehmlichkeiten es sich jedesmal reiflich überlegt, ehe sie an die Neueinrichtung eines Fleischerladens herantrat. Zu diesem Entschluß kam sie erst dann, wenn sie auf etwa 1000 Kunden rechnen durfte. [5]) Einen Anhaltspunkt bietet in dieser Hinsicht ja der Fleisch- und Wurstumsatz der allgemeinen Verkaufsstellen, welche in der Nähe des in Aussicht genommenen Fleischerladens liegen. Die „Hoffnung" in Cöln hat wegen der hohen Spesen bisher noch keinen einzigen Fleischerladen eingerichtet; auch sie will erst Qualität und Quantität der Kundschaft kennen lernen.

Zum Schlusse der Erörterung über den Detailverkauf seien noch einige Schwierigkeiten erwähnt bezüglich der Kontrolle über das Ladenpersonal. Zunächst ist zu fragen: Wie soll die Verwaltung die Verkäufer mit dem von der Zentrale gelieferten Fleisch belasten? Angenommen: Der Meister eines Fleischerladens erhält ein Ochsenviertel von 200 Pfund, oder der Vorsteher einer allgemeinen Verkaufsstelle bekommt 200 Pfund Wurst, darf man den einen und den andern nun mit 200 Pfund belasten? Nein; denn, wie bereits an früherer Stelle erörtert wurde, trocknet das Fleisch ein; weitere Gewichtsverluste entstehen durch Einwiegen. Aber in welchem Maße trocknet das Fleisch ein, und wieviel wiegt ein Verkäufer von durchschnittlicher Fachkenntnis ein? Die „Produktion" hat diesbezüglich einige Jahre hindurch Beobachtungen angestellt mit dem Ergebnis, daß für Eintrocknen 1 Prozent, für Einwiegen 2 Prozent, also im ganzen 3 Prozent, anzusetzen sind. [6]) [7]) Nun werden den Verkäufern nicht etwa tatsächlich genau

---

[1]) Bzw. Verzinsung; die meisten Fleischerläden befinden sich nämlich in eignen Häusern, in denen zugleich die andern Verkaufsräume etabliert sind.

[2]) Vgl. Geschäftsbericht für 1910 S. 75 und 76.

[3]) Die Unkosten im Durchschnitt der allgemeinen Verkaufsstellen waren in demselben Jahre noch etwas höher, sie betrugen 6,6 Prozent, die der Brotläden betrugen 5,1 Prozent und die der Grünwarenläden sogar 10,3 Prozent.

[4]) Vgl. S. 61.

[5]) Laut Mitteilung des jetzigen Meisters der Cölner „Hoffnungs"-Fleischerei.

[6]) Vgl. Korrespondenz der „Produktion" vom 7. Februar 1912 und persönliche Mitteilungen des jetzigen Meisters in Cöln.

[7]) Wenn oben (S. 35) über 5 Prozent angenommen wurden, so ist darum doch keine der beiden Annahmen irrig, im Gegenteil; denn die Verkäufer der „Produktion" erhalten im Durchschnitt aller Fleischsorten jeden zweiten Tag eine frische Sendung,

3 Prozent abgerechnet, sondern diese 3 Prozent bilden nur eine Norm, nach der sie sich richten sollen, ein Ideal, dem sie möglichst nahe kommen sollen, und so hat sich ein reger Wetteifer unter den Ladenmeistern der „Produktion" entwickelt.

Der Leipzig-Plagwitzer Verein hat in dieser Hinsicht reiche, allerdings trübe Erfahrungen gemacht. Preißner, der Geschäftsführer dieses Vereins, berichtet von großen Differenzen der Verwaltung mit dem Verkaufspersonal der Fleischerläden. Er führte auf dem 43. Verbandstage des Verbandes sächsischer Konsumvereine aus:

„Bis dahin — nämlich bis 1905 — bestand für den Ladenverkauf eigentlich überhaupt keine Regel. Ein jeder arbeitete so, wie es ihm beliebte, und machte auch so viel Manko, wie es ihm gerade paßte. Der eine hatte 15 Prozent Manko, der andere 18 Prozent, ein anderer wieder 5 Prozent, 10 Prozent usw. Wir gingen der Sache auf den Grund und stellten durch eine Kontrolle beim Verkaufe von Rindfleisch, Schweinefleisch, Hammeln, Kälbern fest, daß hier ein Manko von 2 Prozent völlig ausreichte. Darauf normierten wir für die Verkäufer ein Manko von 2 Prozent. — Der eine kam soeben damit aus, der andere überschritt den Satz um eine Kleinigkeit, und ein anderer Teil konnte diese Neuerung überhaupt nicht begreifen, und machte nach wie vor hohes Manko, weil er es aus den alten Zeiten her gewohnt war. Das konnten wir uns natürlich nicht gefallen lassen, und wir mußten Entlassungen vornehmen. Dadurch sind die Differenzen entstanden, die wir zu der damaligen Zeit auszufechten hatten. Heute befindet sich alles in bester Ordnung."[1])

Wie beim Einwiegen viel auf die Tüchtigkeit des Verkäufers ankommt, so hängt hinsichtlich der Innehaltung der vorgeschriebenen Verkaufspreise sehr viel von seiner Ehrlichkeit ab: Die Preise sind nicht schlechthin für Ochsenfleisch, Kalbfleisch usw. angeordnet, sondern die einzelnen Teile des Ochsen, Kalbes usw. sind klassifiziert. Demnach heißt es: Keule kostet . . . *M*, Bug . . . *M*, Bauch . . . *M*. Einem geschickten Ladenmeister würde es nun gar nicht schwer fallen, ein Bugstück an eine wenig erfahrene Hausfrau als Keule zu verkaufen und natürlich einen dementsprechenden Preis zu verlangen, und so könnte er am Schlusse der Woche leicht einige Mark für sich verdient haben.

Das Resultat lautet: Den Fleischverkauf kann die Verwaltung nicht vollständig kontrollieren. Hier heißt es: Tüchtiges und ehrliches Personal einstellen.

Mit einer weitern Schwierigkeit hat der Altenburger Verein zu kämpfen: Trotzdem nämlich ein Teil der bessern Stände, welche nicht Mitglieder sind, seinen Bedarf bei ihm deckt, klagt er doch darüber, daß nicht alles Fleisch glatt abgehe; vor allem seien Rinderlenden und Zungen schwer verkäuflich.[2]) Basel und Hamburg dagegen haben auf eine dies-

so daß die Ware in ihren Läden nicht besonders stark eintrocknen kann. Den privaten Ladenfleischern aber trocknet das Fleisch vom Augenblicke der Schlachtung an bis zum Verkauf ein.

[1]) Vgl. Jahrbuch des Zentralverbandes 1911, 2. Band, 583 ff.

[2]) Vgl. Korrespondenz vom 5. Februar 1912.

bezügliche Anfrage günstig berichtet, alle, auch die teuersten Stücke fänden Käufer.

In dieser Hinsicht scheinen demnach die örtlichen Verhältnisse eine Rolle zu spielen.

β) Der Engrosverkauf, insbesondere der Versand

Eine Neuerscheinung der letzten Jahre ist bei den zwei größten Konsumvereinsschlachtereien, nämlich der Baseler und Hamburger, ihr starker Engrosverkauf. Auch Leipzig-Plagwitz vertreibt schon seit Jahren Produkte der Fleischerei en gros, Genaueres ist darüber aber nicht in Erfahrung gebracht worden, nur dieses steht fest: Im Jahre 1907 versandte der genannte Verein durch die Vermittlung der „Großeinkaufsgesellschaft deutscher Konsumvereine" für 90 300 ℳ.[1])[2]) Der Engrosverkauf der „Produktion" betrug

im Jahre	1909	334 200	ℳ [3])
„ „	1910	476 200	„ [3])
„ „	1911	663 300	„ [3])

Hiervon entfielen auf Versand an andere deutsche Konsumvereine — an Private wurde überhaupt nicht exportiert —

im Jahre	1909	158 000	ℳ an	64	Konsumvereine [4])
„ „	1910	327 700	„ „	267	„ [4])
„ „	1911	435 700	„ „	285	„ [4]) [5])

Diese Zahlen weisen eine beträchtliche jährliche Steigerung auf. Im Verhältnis zum gesamten Fleisch- und Wurstwarenumsatz des jeweiligen Jahres sind die Zahlen, wenigstens der beiden letzten Jahre, fast konstant geblieben, sie betragen ungefähr ein Zehntel desselben.[6]) Bemerkenswert ist, daß nicht nur Dauerware, wie Plockwurst, Zervelatwurst, sondern auch frische Fabrikate, wie Blutwurst, Leberwurst und Speck, zum Versand gelangen. Die Ware geht als Eilgut durch ganz Deutschland bis Bayern und Schlesien. Dieses ganze Exportgeschäft vollzieht sich, wie in Leipzig-Plagwitz, durch Vermittlung der „Großeinkaufsgesellschaft deutscher Konsumvereine". Eine Anfrage des Verfassers, ob die „Produktion" nicht die Provision der Großeinkaufsgesellschaft sparen könnte, indem sie selbst direkt mit den fleischabnehmenden Konsumvereinen draußen im Lande in Verbindung trete, wurde verneint. Die dadurch entstehenden Spesen würden sogar bedeutend größer sein als die geringe Provision, welche die Großeinkaufsgesellschaft erhalte.[7])

Auch der „Allgemeine Konsumverein" in Basel bedient sich für seinen Fleischwarenexport der Vermittlung einer Art von Großeinkaufsgesell-

---

[1]) Vgl. Jahrbuch des Zentralverbandes 1908, 1. Band, 747.

[2]) Diese Großeinkaufsgesellschaft ist nach englischem Vorbilde gegründet worden, mit dem Zwecke, der Konsumverein der Konsumvereine zu sein, d. h. für die Konsumvereine einzukaufen und in den Branchen, in denen es angängig ist, auch für diese zu produzieren. Ihre jährlichen Umsätze wachsen rapid (vgl. die verschiedenen Jahrbücher des Zentralverbandes). — [3]) Vgl. oben S. 62.

[4]) Vgl. die einschlägigen Geschäftsberichte S. 20, 27 und 29.

[5]) Wer Käufer der erübrigenden Engrosverkaufsquote war, steht nicht fest.

[6]) Vgl. oben S. 62. — [7]) Vgl. Korresp. der „Produktion" vom 7. Februar 1912.

schaft, nämlich des „Verbandes schweizerischer Konsumvereine" mit dem Sitz in Basel.[1]) Der Export, der auch hier nur an schweizerische Konsumvereine, also nicht an Private geht,[2]) fällt in den Geschäftsberichten unter die Rubrik „Verkauf ab Zentralmagazin" und macht bei weitem den größten Teil desselben aus.[3]) Ziffernmäßig genau läßt sich dieser Anteil nicht bestimmen. Der „Verkauf ab Zentralmagazin" an Fleisch, Wurst, Fett und Schmalz betrug

im Jahre	1908	660 000 Fr.[4])	
„ „	1909	unbekannt	
„ „	1910	1 069 000 „	[4])
„ „	1911	1 041 000 „	[4]) [5])

Nimmt man von diesen Zahlen nur drei Viertel für den Versand in Anspruch — das ist keineswegs zuviel —, so beträgt er, wenigstens in den Jahren 1910 und 1911, weit über ein Zehntel des Gesamtumsatzes, also etwas mehr als bei der „Produktion".

Von einem Fleischexport berichtet endlich auch der Altenburger Verein, der ja, wie bereits oben [6]) gesagt wurde, trotz seiner Jugend sehr vielseitig ist. Zahlen sind nicht angegeben. Es ist einfach von Wurst- und Räucherwarenlieferungen an Brudervereine die Rede.

Da das Versandgeschäft sich allenthalben bei den Konsumvereinen so stark entwickelt, so ist anzunehmen, daß dieser Geschäftszweig sich lohnt. Der bisherige Anteil des Exports am Gesamtumsatz ist bei den erwähnten Betrieben allerdings noch zu gering, als daß er auf die gesamte Rentabilität schon ausschlaggebend einwirken könnte. Ob der Export, als Teil des Gesamtumsatzes, in den nächsten Jahren stärker ins Gewicht fallen wird, muß dahingestellt bleiben; bei der „Produktion" freilich sollte man dies wegen ihrer äußerst günstigen Lage zu den Viehproduktionsgebieten bestimmt glauben.

* * *

Mit der Darstellung des Engrosvertriebes, speziell seines Hauptzweiges, des Versandes, haben die Erörterungen über den Vertrieb der Waren überhaupt ihren Abschluß gefunden, und damit ist dem Leser ein vollständiges Bild der Entstehung und des Betriebes einer Konsumvereinsfleischerei vor Augen geführt. [7])

Die Frage nach der Konkurrenzfähigkeit mit den privaten Betrieben, mit andern Worten die Frage nach der Rentabilität dürfte nunmehr leichter zu beantworten sein.

---

[1]) Dieser „Verband schweizerischer Konsumvereine" bildet ein Gegenstück nicht nur zu unserer Großeinkaufsgesellschaft, sondern auch zum „Zentralverband Deutscher Konsumvereine". Er vereinigt die Aufgaben beider in sich.

[2]) Vgl. Korrespondenz des Baseler Vereins vom 19. März 1912.

[3]) Vgl. Korrespondenz des Baseler Vereins vom 19. März 1912.

[4]) Vgl. die einschlägigen Geschäftsberichte S. 47, 47, 46.

[5]) Das geringe Zurückgehen des Versandes im Jahre 1911 gegen das Vorjahr führt der Verein auf die Preiserhöhung der Wurstwaren zurück (vgl. Geschäftsbericht 1911 S. 21). — [6]) Vgl. S. 48. — [7]) Vgl. oben S. 49.

d) die Konkurrenzfähigkeit der Konsumvereinsfleischerei gegenüber privaten Betrieben

1. Analyse des beiderseitigen, ganzen Geschäftsganges in seine einzelnen Etappen

In einer Rentabilitätsberechnung, welche die „Produktion" dem Verfasser zukommen ließ, heißt es: „Daß die ‚Produktion' in ihrem Gesamtergebnis trotzdem zu einem günstigern Ergebnis kommt, beruht darauf, daß sie — durch den direkten Einkauf vom Produzenten und ihre großen Bezüge gegen sofortige Barzahlung noch Extravergünstigungen zu erzielen weiß."

Also bereits beim Vieheinkauf soll eine gewisse Überlegenheit über private Betriebe vorliegen.

Es ist wahr, daß die Barzahlung einen niedrigern Einkaufspreis bewirkt, als er sonst sein würde. Aber ist denn die Barzahlung ein besonderes Charakteristikum der „Produktion"? Gewiß kaufen viele Fleischer ihr Vieh auf Kredit, aber doch nicht alle, und die Barzahlung wird mit der modernen Einrichtung von Viehmarktsbanken[1]) immer häufiger werden.

Es muß zugestanden werden, daß die großen Bezüge in etwa einen finanziellen Vorteil gewähren,[2]) und daß in Hamburg wohl nur die „Produktion", also keine privaten Fleischer, in diesem Umfang en gros kaufen. Im übrigen aber ist dieser Einkauf en masse ebensowenig wie die Barzahlung ein Spezifikum der Konsumvereine, sondern überhaupt der großen Fleischereien, und es ist nicht einzusehen, warum nicht an andern Orten, namentlich in größern Städten, und zu anderer Zeit solche ebenbürtigen privaten Betriebe den genossenschaftlichen gegenüberstehen.

Was endlich den „direkten Einkauf vom Produzenten" betrifft, so mag dieser für die „Produktion" tatsächlich eine Verbilligung gegenüber dem Handel auf dem Markte bedeuten. Aber weshalb sollen nicht auch die übrigen Hamburger Fleischer, wenigstens die größern, sich denselben Vorteil sichern können?! An andern Orten steht es geradezu so, daß der Landeinkauf teurer ist.

Nach alledem treffen die obigen Behauptungen der „Produktion" schon bezüglich ihrer vermeintlichen eignen Vorzugsstellung nicht ganz zu. Erst recht muß man sich hüten, wie ebenfalls aus dem Obigen zur Genüge hervorgeht, diese Auslassungen für alle andern Konsumvereinsfleischereien zu verallgemeinern.

An eben derselben Stelle weist die Verwaltung der „Produktion" auf ihren enormen Umsatz an Wurst als besonders ergiebige Gewinnquelle hin.

Also auch im Fabrikationsprozeß nimmt sie eine gewisse Überlegenheit für sich in Anspruch. Gewiß ist die Wurstfabrikation im Großbetrieb der „Produktion" rentabler als in den privaten Kleinbetrieben.[3])

---

[1]) Vgl. Wilhelm Birke, „Die deutschen Viehmarktsbanken, ihre geschichtliche Entwicklung, Organisation und wirtschaftliche Bedeutung." 1911

[2]) Vgl. oben S. 33. — [3]) Vgl. oben S. 36.

Nun können aber auch viele private Fleischereien Hamburgs infolge ihrer Größe sich dieselben Einrichtungen gestatten, also zu denselben Kosten produzieren. Demnach ist die billige Wurstfabrikation kein Speziale der Konsumvereinsfleischerei als solcher, sondern überhaupt der größern Betriebe. Diese sind in Hamburg in solcher Menge vorhanden, daß sie die Preise drücken, mit andern Worten: Die Wurstfabrikation wird der „Produktion" keine so großen Gewinne einbringen, daß sie auf Grund dieser bei andern Artikeln, z. B. bei frischem Fleisch, einen Verlust ertragen könnte, wie sie in ihrer Kalkulation behauptet.

Ganz allgemein wird von den Konsumvereinen ausgesagt, daß sie bezüglich eines sehr schwerwiegenden Produktionskostenfaktors, nämlich der Arbeitslöhne, im Nachteil seien gegenüber den privaten Fleischereien. Einstimmig äußern sie sich dahin, daß sie als Assoziationen, die hauptsächlich aus Arbeitern bestünden, grundsätzlich viel höhere Löhne zahlten als die privaten Konkurrenten. Preißner sagt in seinem schon mehrfach erwähnten Vortrag: „. . . es ist statistisch nachgewiesen, daß bei den Privatfleischern die Arbeitszeit die unsrige um ein Drittel übersteigt. Sie lassen ihre Angestellten 16 bis 17 Stunden am Tag arbeiten. Die hygienischen Einrichtungen lassen alles zu wünschen übrig, und der Lohn ist auch noch erheblich niedriger. Wir zahlen unsern Fleischern bei einer nur achtstündigen Arbeitszeit einen Anfangslohn von 27 ℳ, steigend bis 31,20 ℳ, und außerdem gewähren wir jedem Fleischer — je nach der Dauer seiner Anstellung — einen Urlaub von 8 bis 14 Tagen, unter Fortzahlung des Lohnes. Die hygienischen Einrichtungen unserer Betriebe sind musterhaft und werden ständig verbessert." [1])

Der Altenburger Verein schreibt: „Die Hauptschwierigkeit für unsern Betrieb liegt in dem großen Abstand bei den Lohn- und Arbeitsbedingungen für unser Personal und dem der Fleischer. Nur dadurch ist es den Fleischern noch möglich, bei gleicher Qualität die gleichen Preise halten zu können." [2])

Die „Produktion" hat einen Lohnvertrag geschlossen mit dem „Zentralverband der Fleischer und Berufsgenossen Deutschlands". Auf Grund dessen beträgt die Arbeitszeit 8½ Stunden, die Angestellten erhalten 8 bis 14 Tage Ferien.[3]) Die Löhne erreichten bereits Ende 1910 folgende Höhe:[4])

2 Schlachtermeister pro Jahr 1 zu 3300 ℳ, 1 zu 2700 ℳ
3 Expedienten pro Woche 1 zu 45 ℳ, 1 zu 43 ℳ, 1 zu 40 ℳ
101 Schlachtergesellen
einschließlich Vorarbeiter pro Woche 3 zu 42 ℳ, 3 zu 40 ℳ
pro Woche 3 zu 37 „ 1 zu 36 „
pro Woche 2 zu 35 „ 2 zu 34 „
pro Woche 15 zu 33 „ 5 zu 32 „
pro Woche 14 zu 31 „ 53 zu 30 „
15 Hilfsarbeiter pro Woche 1 zu 33,80 ℳ, 3 zu 31,20 ℳ
pro Woche 1 zu 29,90 „ 2 zu 28,60 „
pro Woche 8 zu 27,30 „
3 Arbeiterinnen pro Woche zu 15 ℳ
5 Kutscher pro Woche 1 zu 35,10 ℳ, 4 zu 30 ℳ.

---

[1]) Vgl. Jahrbuch des Zentralverbandes 1911, 2. Bd., 591/92. — [2]) Vgl. Korresp. des Altenburger Vereins vom 5. Februar 1912. — [3]) Vgl. Geschäftsbericht für 1911, 29. — [4]) Vgl. Geschäftsbericht für 1910, 41/42.

Das einzige statistische Material, welches bezüglich der Arbeitslöhne auf seiten der privaten Fleischer vorliegt, ist für unsere Zwecke nicht tauglich.[1]) Doch abgesehen von jeder Statistik, kann der Verfasser auf Grund seiner langjährigen Kenntnis dieser Dinge den obigen Äußerungen des Altenburger und Leipzig-Plagwitzer Vereins in etwa, aber auch nur in etwa, zustimmen; sicherlich gehen die Löhne der „Produktion", abgesehen von denen der beiden Schlachtermeister,[2]) über den Durchschnitt hinaus,[3]) besonders wenn man die beiderseitig ziemlich differierende Arbeitszeit in Betracht zieht.

Diese Lohndifferenz bedeutet natürlich eine, wenngleich geringe, Mehrbelastung des Konsumvereinsbetriebs gegenüber dem privaten.

Bisher hat das Zünglein an der Wage der Produktionskosten zugunsten der privaten Fleischer ausgeschlagen. Aber im dritten und letzten Stadium des Produktionsprozesses, dem des Vertriebs, ist ein Vorteil der Konsumvereinsfleischereien zu verzeichnen: Sie besitzen gleich bei ihrer Gründung in den Vereinsmitgliedern einen großen Kundenkreis. Wenn für diese auch kein Kaufzwang besteht, so deckt doch gleich von Anfang an ein gut Teil aus Solidaritätsgefühl seinen Fleisch- und Wurstbedarf beim Verein. Um so günstiger steht die Sache, je mehr die obigen [4]) Voraussetzungen eines kaufkräftigen und genossenschaftlich geschulten Mitgliederstammes erfüllt sind.

Ein privater Fleischer dagegen muß in der Regel sich erst ein paar Jahre durchschlagen, bis er eine einigermaßen große Kundschaft besitzt, und dann erst werden der Betriebsraum, die Arbeitskraft, die etwa vorhandenen Maschinen und der Verkaufsraum voll ausgenutzt, d. h. erst dann wird das Geschäft rentabel.

Weiter wird gesagt, die Konsumvereine brauchten keine Reklame zu machen. Das trifft in der Fleischerei, wenigstens beim Detailverkauf, nur in geringem Maße zu. Bereits oben [5]) wurde erörtert, daß man z. B. ohne kostspielige Spezialläden nicht auskommt; zwar werden diese keineswegs allein aus Gründen der Reklame eingerichtet.[5])

Vielleicht wird für Geschäftsempfehlungen in Zeitungen auch etwas weniger ausgelegt.

Bezüglich des Exports sind die Reklamekosten tatsächlich unbedeutend, denn die „Produktion" und der Leipzig-Plagwitzer Verein brauchen nicht, wie die übrigen Fleischversandfirmen, besondere Reisende zu halten, vielmehr hat, wie schon an anderer Stelle gesagt wurde, [6]) die Großeinkaufsgesellschaft gegen eine geringe Vergütung die ganze Vermittlung übernommen.[5]) Zudem sind diese Konsumvereinsfleischereien bei den Bruder-

[1]) Vgl. oben S. 34.

[2]) Ihre Gehälter sind im Verhältnis zu der großen Verantwortung, die sie als Leiter eines solchen umfangreichen Betriebs tragen, keineswegs hoch. Hier scheint die Idee sozialer Gleichheit in die Tat umgesetzt zu sein.

[3]) Gemeint sind natürlich bezüglich der von den privaten Fleischern gezahlten Löhne die Reallöhne, d. h. Geldlöhne einschließlich Kost und Logis.

[4]) Vgl. S. 50/51. — [5]) Vgl. S. 63/64. — [6]) Vgl. S. 66.

[5]) Ob der Altenburger Verein sich derselben Vermittlung bedient, ist nicht bekannt.

vereinen draußen im Lande bekannt, und werden ihnen daher schon verhältnismäßig leicht Aufträge zugehen, zumal ja vorläufig in Deutschland erst ein paar Konsumvereinsfleischereien sich im Export Konkurrenz machen.

Last not least bedarf noch die beiderseitige steuerliche Belastung als Produktionskostenfaktor der Erwähnung. Es würde jedoch zu weit führen, die tatsächliche Besteuerung der Konsumvereine in den verschiedenen deutschen Staaten[2]) zu erörtern, um danach die Steuerlast der Konsumvereinsfleischereien in eben diesen Territorien zu bemessen. Auch das Problem der Gerechtigkeit dieser Konsumvereinsbesteuerung soll hier nicht aufgerollt werden, sondern nur ein paar grundlegende Bemerkungen sollen hier gemacht werden: Will man zwischen diesen Vereinsfleischereien einerseits und den privaten Betrieben anderseits gleiche Konkurrenzfähigkeit erzielen, so müssen beide mit genau derselben Steuer belastet werden, z. B. muß dann in Preußen der Konsumverein zur Einkommen- und Gewerbesteuer herangezogen werden. Geschieht dies nicht, so hat er einen Vorsprung vor dem privaten Betrieb. Anderseits natürlich verteuern Sondersteuern einseitig die Produktion der Konsumvereine.[3])

* * *

Nunmehr dürften sämtliche Faktoren besprochen sein, welche die Konkurrenzfähigkeit der Konsumvereinsfleischerei hier, der privaten dort, in dieser oder jener Richtung beeinflussen.

Das Resümee lautet:

a) Hinsichtlich des Vieheinkaufs wird der Konsumverein hier und da günstiger stehen als die privaten Fleischer, aber nicht aus seinem innern Wesen heraus, sondern infolge äußerer Umstände, die auch bei den Konkurrenzbetrieben zutreffen können. Dies sind die großen Bezüge und die Barzahlung.

b) Einen weitern Vorsprung, nämlich den in der Wurstfabrikation, kann der private Fleischer ebenfalls einholen, wofern er nur einigermaßen en gros produziert.

c) In betreff „Arbeitslöhne" sind die Produktionskosten der Konsumvereine etwas höher; neuerdings ertönt aus Genossenschaftskreisen an die Gewerkschaftler die Mahnung, auf Lohnerhöhung in privaten Betrieben hinzuarbeiten.[4])

---

[2]) Vgl. „Konsumgenossenschaftliches Volksblatt" von Anfang Februar 1912.

[3]) Mitte 1911 erhob der Senat der Stadt Hamburg eine Warenumsatzsteuer für Konsumvereine zum Gesetz (vgl. Geschäftsbericht der „Produktion" für 1911, 3 ff). Um ihr zu entgehen, übertrug der „Konsum-, Bau- und Sparverein Produktion" am 2. Oktober 1911 auf Beschluß der Generalversammlung das gesamte Konsumgeschäft und damit auch den Fleischereibetrieb an die „Handelsgesellschaft Produktion m. b. H. in Hamburg"; damit befinden sich die Konsumgeschäfte in Händen einer andern juristischen Person, welche der erwähnten Umsatzsteuer nicht unterliegt. Natürlich steht diese neue Gesellschaft in engster Verbindung mit dem „Konsum-, Bau- und Sparverein Produktion", so daß dessen Mitgliedern die bisherigen Vorteile aus den einzelnen Konsumabteilungen weiter zufließen.

[4]) Vgl. „Konsumgenossenschaftliche Rundschau".

d) Der Vertrieb der Waren weist Ersparnisse an Produktionskosten auf seiten des Konsumvereins auf, einmal, insofern sofort bei der Eröffnung des Geschäfts ein ziemlich großer Kundenkreis vorhanden ist, und weiter, insofern die Reklamekosten etwas geringer sind.

e) Die steuerliche Belastung ist je nach der Staatsangehörigkeit der Betriebe in ganz Deutschland verschieden.

Diese Vor- und Nachteile zahlenmäßig zum Ausdruck zu bringen, etwa indem man sagt: Der Konsumvereinsbetrieb arbeitet pro 1 ℳ Umsatz so und soviel Pfennige billiger oder teurer als der Konkurrenzbetrieb, geht natürlich nicht an. Am präzisesten dürfte das Ergebnis also lauten: Bei gleichmäßiger Steuerbelastung, bei gleichmäßiger Kapitalkraft — Barzahlung — und bei gleicher Betriebsgröße wird eine Konsumvereinsfleischerei ungefähr unter denselben Produktionskosten arbeiten wie die private, indem der geschäftliche Nachteil der etwas höhern Löhne so ziemlich ausgeglichen wird durch den etwas vorteilhaftern Vertrieb bei Beginn und im spätern Fortgange des Geschäfts.

2. Erläuterung der Konkurrenzfähigkeit an der Hand der Buchführung der Konsumvereine

Es liegt der Gedanke nahe, die vorstehende Beweisführung zu ergänzen durch die rein rechnerischen Resultate der Buchführung einiger Fleischereien.

Man braucht ja nur vier Daten zu kennen, nämlich das investierte Kapital, den Reingewinn, die Verkaufspreise des Vereins und die der ortsansässigen Fleischer. Daraus wäre die Rentabilität zu ersehen. Wiederholt hat der Verfasser den Versuch unternommen, vom „Allgemeinen Konsumverein" in Basel und von der „Produktion" diese Zahlen zu bekommen. Der Baseler Verein schreibt:

„Die Ermittlung des während gewisser Geschäftsperioden investierten Kapitals einzelner unserer Abteilungen ist bei unserer gegenwärtigen Buchführung mit gewissen Schwierigkeiten verbunden, da die Bilanzen der diversen Zweige insofern nicht als ein für sich abgeschlossenes Ganze betrachtet werden können, als einzelne Vermögensbestandteile (Immobilien beispielsweise) auf der Zentralbuchhaltung auf allgemeinen Konten verbucht sind, deren Saldi dann dementsprechend auch nur in der Generalrechnung zum Ausdruck kommen. Es würde, offen gestanden, zu weit führen, wenn wir uns hier eingehend über diese Frage verbreiten wollten." [1])

Auch die „Produktion" bedauert, nicht das vollständige Zahlenmaterial liefern zu können. Immerhin seien ein paar Daten hier genannt: Der Reingewinn der Fleischerei der „Produktion" betrug

[1]) Vgl. Korrespondenz vom 19. März 1912.

1908	7 899 ℳ [1])
1909	11 743 ℳ
1910	war überhaupt kein Reingewinn vorhanden
1911	172 022 ℳ

Das sind, mit Ausnahme des letzten Jahres — auf dieses kommen wir gleich unten zurück —, sehr minimale Zahlen. Sie bedeuten nur eine schwache Verzinsung des Anlage- und Betriebskapitals, welches auf mehrere hunterdtausend Mark veranschlagt werden muß. Vielleicht haben die alljährlichen Neubauten [2]) einen Teil des Gewinnes verschlungen. Doch Bestimmtes läßt sich aus den Geschäftsberichten nicht ersehen. Vielleicht auch sind die geringen Reingewinne auf niedrige Verkaufspreise zurückzuführen, von denen die Verwaltung schreibt:

„Wir behaupten, daß Fleisch gleicher Qualität in Hamburg nirgends so billig zu erhalten ist wie in den Schlachterläden der „Produktion". Es wird aber in Hamburg billiger Fleisch abgegeben. In bessern Geschäften jedoch sind die Preise durchgehend höher als in der „Produktion".[3])

Die im Verhältnis zu den Vorjahren hohe Reingewinnziffer von 1911 ist vermutlich zum sehr großen Teil aus den verhältnismäßig niedrigen Schweinepreisen während der ersten Monate des Berichtsjahrs zu erklären. Welche andern Gründe hinzukommen, ist nicht ersichtlich.

Man beliebt auch, zum Beweise der guten Rentabilität, auf die hohe Rückvergütung hinzuweisen, die auf Fleischwaren gezahlt wird. Doch damit ist nichts bewiesen; denn wenn z. B. die „Produktion" auf Fleischwaren die gleiche Rückvergütung wie auf andere Waren zahlt, [4]) so ist doch fraglich, ob diese in der Abteilung „Fleischerei" erzielt worden ist. Diesbezüglich sagt Preißner in seinem mehrfach erwähnten Vortrag über die ehemalige Fleischerei des Leipzig-Connewitzer Vereins: „Wir haben festgestellt, daß die Rückvergütung, die man auf die Entnahmen von Fleischwaren verteilt hatte, gar nicht aus diesem Zweige der Eigenproduktion stammte, sondern aus den übrigen Abteilungen resultierte, und man hat bei der Fleischerei nach meiner Überzeugung noch Geld zugesetzt." Ob es nicht anderswo ebenso zugeht?

Was an Zahlenmaterial vorliegt, ist demnach nicht imstande, einen Einblick in die wirkliche Rentabilität zu gewähren, es kann nur irre führen.

3. Autoritätsbeweis bezüglich der Konkurrenzfähigkeit der privaten Betriebe gegenüber der Konsumvereinsfleischerei

Vielleicht lassen sich aus gelegentlichen Äußerungen der Verwaltung und führender Personen hinsichtlich der Konkurrenzfähigkeit irgendwelche Schlüsse ziehen.

---

[1]) Vgl. die einschlägigen Geschäftsberichte S. 107, 108, 27, 62 bzw. 91.

[2]) Vgl. oben S. 58/59.

[3]) Vgl. Korrespondenz vom 10. Oktober 1911. Ganz neuerdings, nämlich im Oktober 1912, also ein Jahr später, sollen jedoch die Preise um nichts hinter denen der privaten Fleischer zurückstehen (vgl. „Amtl. Zeitung d. D. F. V." vom 19. Oktober 1912).

[4]) Vgl. Korrespondenz vom 7. Februar 1912.

Ein Vortrag des Senators Ernst aus Grund i. H., gehalten auf dem 49. Allgemeinen Genossenschaftstag,[1]) wendet sich sehr scharf gegen die Versuche von Konsumvereinen, Fleischereien zu begründen. In demselben Sinne sprechen die Diskussionsredner. Freilich steht der „Allgemeine Verband" ja in dem Rufe, sehr mittelstandsfreundlich zu sein, und daher dürften seine Mitglieder in ihren Äußerungen über Konsumvereinsfleischereien nicht ganz vorurteilsfrei sein.

Beachtenswert ist auch an dieser Stelle der Vortrag von Preißner; er malt in den dunkelsten Farben die Schwierigkeiten eines Fleischereibetriebes im allgemeinen, also nicht speziell die eines genossenschaftlichen.

Auf eine Anfrage vom Jahre 1909 hin berichtet die Verwaltung von Leipzig-Plagwitz ebenfalls ziemlich skeptisch. Der Nettoertrag gehe im allgemeinen kaum über 3 Prozent hinaus. Sehr selten erreiche er 4 Prozent. Die Geschäftsstelle verspricht sich bedeutend mehr vom Fleischverkauf in kommunaler Regie.[2])

Auch die „Produktion" warnt vor zu großem Optimismus, indem sie schreibt:

„Ist der genossenschaftliche Betrieb einer Bäckerei ein verhältnismäßig einfaches produktives Unternehmen, so muß dagegen der Geschäftsbetrieb einer Schlachterei größern Umfangs zu denjenigen Betrieben gezählt werden, die nur unter besonders günstigen Umständen und bei vorsichtigstem Vorgehen Aussicht auf Erfolg haben. Immerhin aber bleiben auch dann noch große Schwierigkeiten zu überwinden, so daß im allgemeinen die Aufnahme dieses Betriebs den Genossenschaften nicht empfohlen werden kann. Namentlich dann nicht, wenn ein größerer Bedarf an Dauerware in die Fabrikation miteinbegriffen werden sollte." [3])

Es mag etwas Wahres daran sein, daß, wie ein früherer Angestellter der Produktionsfleischerei vermutete, diese Worte teilweise in der diplomatischen Erwägung geschrieben worden sind, durch sie andere Vereine von der Gründung einer Fleischerei abhalten und so eine Konkurrenz im Exportgeschäft verhindern zu können, das ja hauptsächlich die Dauerware betrifft.[4]) Aber in der Hauptsache sind die obigen Worte sicherlich aus ehrlicher Überzeugung hervorgegangen.

Lassen wir auch noch den dritten im Bunde der Großbetriebe, nämlich den Baseler zu Worte kommen. Nach der Ansicht der dortigen Verwaltung muß der Fleischereibetrieb „derart rationell arbeiten, daß auch nicht das Geringste verloren geht, sondern alles seine möglichst gute Verwendung findet. Eine ständige Überwachung aller Betriebsfunktionen ist unumgänglich. Die Natur eines Schlächtereibetriebs ist an und für sich schwierig

[1]) Vgl. S. 252 bis 267 der Mitteilungen über diesen Genossenschaftstag.
[2]) Vgl. Korrespondenz vom 23. November 1909.
[3]) Vgl. Geschäftsbericht für 1908, 64.
[4]) Tatsächlich ist nicht einzusehen, weshalb die Fabrikation von Dauerware für die „Produktion" und andere genossenschaftlichen Betriebe so besonders beschwerlich sein soll. Gewiß liegt derartige Ware lange auf Lager und frißt Zinsen; aber ist es beim privaten Konkurrenten anders? Gewiß ist sie gegen Witterungsumschlag empfindlich, besonders in den ersten Tagen nach ihrer Herstellung. Aber wozu hat denn die „Produktion" ihre modernen Kühlanlagen und sonstigen luftigen Räume?!

und erfordert größte Umsicht in der Leitung." [1]) Die Baseler Geschäftsstelle hat allen Grund, derartig skeptisch zu schreiben. Denn sie weiß ein Liedchen zu singen von frühern mißglückten Versuchen auf dem Gebiete der Fleischerei.

Auch der Altenburger Verein klagt über gewisse Schwierigkeiten, die ja zum Teil im Laufe der Darstellung erwähnt wurden, ist aber anderseits sehr hoffnungsfreudig gestimmt. Er schreibt nämlich: „Bei genügender Umsicht dürften die Konsumvereinsfleischereien Fortschritte machen und auch dieses große Feld erobern. —" [2]) Noch siegesbewußter sagt der Geschäftsbericht dieses Vereins für 1910/11: „Wenn ja etliche unserer „Freunde" noch nicht ganz die Hoffnung aufgegeben hatten, daß der Fleischereibetrieb unsern Verein in Schwierigkeiten bringen oder gar zu dessen Totengräber, wie man sich ausgedrückt hat, werden würde, der diesjährige Bericht dürfte ihnen auch die letzte Hoffnung rauben. Bis zum Geschäftsjahresschluß war unsere Fleischerei reichlich 1½ Jahr im Betrieb. In dieser Zeit haben wir bereits 6627 ℳ an Maschinen und Inventar abgeschrieben, d. i. reichlich ein Viertel des Anschaffungswerts. Daraus spricht eine durchaus gesunde Entwicklung." [3]) Die Höhe der Abschreibung allein besagt ja so sehr viel nicht. Aber darauf kommt es hier auch nicht an, sondern es interessiert nur die Zuversicht, die uns hier zum erstenmal in einem solchen Maße entgegentritt.

Mit anerkennenswerter Offenheit teilt neuerdings die Cölner „Hoffnung" in der „Konsumgenossenschaftlichen Rundschau" das Ergebnis ihrer Fleischerei nach halbjährigem Bestehen mit. Darin heißt es: [4])

„Die Inbetriebnahme unserer Großschlächterei erfolgte am 1. Januar d. J., also vor knapp einem halben Jahre. Daß diese Zeit nicht ausreicht, um ein in allen Teilen abschließendes Urteil über die Rentabilität unseres neuen Produktivbetriebs zu fällen, liegt auf der Hand, das soll auch gar nicht der Zweck dieser Zeilen sein. Ich beschränke mich auf die Feststellung, daß wir, wie vorauszusehen war, einen Fehlbetrag haben buchen müssen, den zu tragen nach dem Vorausgesagten unserm Verein nicht schwer fallen wird. Was ich bezwecke, ist vielmehr, zunächst einmal zu bestätigen, was von kompetenter Stelle aus bei frühern Gelegenheiten in zur Vorsicht mahnendem Sinn über die Ausdehnung der Eigenproduktion auf die Schlächterei ausgesprochen wurde, dann aber auch, um zu versuchen, den Ursachen der mangelnden Rentabilität der genossenschaftlichen Schlächtereiunternehmen nachzugehen.

Wie wir nunmehr selbst erfahren müssen, wird es auch bei guter Finanzlage des Vereins und bei Anwendung größtmöglicher Vorsicht bei den geschäftlichen Dispositionen ohne kleinere Fehlbeträge nicht abgehen. Es wird also nicht von der Hand zu weisen sein, daß der Privatbetrieb Merkmale aufweisen muß, die ihn dem Genossenschaftsbetriebe gegenüber als überlegen erscheinen lassen. Und diese Merkmale sind in der Tat vorhanden."

Soweit der Bericht der „Hoffnung".

[1]) Vgl. Korrespondenz vom 11. Oktober 1911. — [2]) Vgl. Korrespondenz vom 5. Februar 1912. — [3]) Vgl. Geschäftsbericht für 1910/11, 27. — [4]) Laut Mitteilung der „Amtl. Zeitung d. D. F. V." vom 10. August 1912.

Resümierend muß man also sagen: Die Äußerungen der angezogenen Verwaltungen, mit Ausnahme des Altenburger Vereins, klingen keineswegs ermutigend, im Gegenteil. Spricht schon das obige[1]) Ergebnis der rein deduktiven Erwägungen nicht gerade zugunsten der Konsumvereinsfleischereien, so hört man hier fast eine Antipathie, eine Enttäuschung heraus: Siegessicher haben viele Konsumvereine den Kampf mit der privaten Konkurrenz aufgenommen, sie sind im allgemeinen nicht dabei zugrunde gegangen, wenigstens die größern nicht, dazu sind sie zu kapitalkräftig, aber eingeheimst haben sie nichts dabei, trotz vorsichtigster Geschäftsführung.

Demnach muß man die Gründung von Konsumvereinsfleischereien vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus als überflüssigen Luxus, vielleicht sogar als unrationell bezeichnen.

Will man daher am Schlusse der ganzen Erörterung über die Konsumvereinsfleischereien eine Prognose der zukünftigen Entwicklung dieses Zweiges der Eigenproduktion in Konsumvereinen aufstellen, so dürfte dieselbe nicht so besonders günstig lauten, wie man es angesichts der äußern großartigen Entwicklung der immer wieder erwähnten Großbetriebe hätte erwarten sollen. Die Erörterungen des letzten Teiles sprechen eben dagegen. Im Rheinland scheint zwar augenblicklich die Stimmung für solche Neugründungen ziemlich stark zu sein; denn wie verlautet, sollen mehrere Vereine sich augenblicklich sehr mit dem Gedanken der Gründung von Fleischereien beschäftigen. Sicherlich spielt hierbei das psychologische Moment einer Reaktion auf die gerade in letzter Zeit so enormen Fleischpreise eine Rolle, wobei man sich wohl nicht immer die ebenso enorme Höhe der Viehpreise vor Augen führt.

Doch neben den wirtschaftlichen Erwägungen dürften auch solche rein politischer Natur die zukünftige Entwicklung beeinflussen. Die Utopisten sagen, wenn nur einmal die Erzeugung und Verteilung der wirtschaftlichen Güter in die Hände der Arbeiterklasse gebracht sei, und zwar in Form von Konsumvereinen mit Eigenproduktion, dann sei die Expropriation schon zum größten Teil vollzogen, dann bleibe der politischen Macht in dieser Beziehung nicht viel mehr zu tun übrig.

In der ganzen vorstehenden Darstellung war die Frage, ob die Zurückdrängung der Fleischer, mit andern Worten eines Teiles des Mittelstandes, aus irgendwelchen Gründen unerwünscht ist, ausgeschaltet; hier interessiert eben nicht das, was werden soll, sondern das, was ist und werden wird.

II. Werkschlachtereien

a) Allgemein orientierende Übersicht

Was ist überhaupt eine Werkkonsumanstalt? Sie ist ein Unternehmen, welches, ähnlich den Konsumvereinen, den Zweck hat, große Personen-

[1]) Vgl. S. 72.

gemeinschaften mit billigen und guten Lebensmitteln zu versehen. Sie unterscheidet sich von den Konsumvereinen hauptsächlich durch folgendes: Die Personengemeinschaft besteht in der Zugehörigkeit zu einem industriellen oder Handelsunternehmen, sie ist also nicht erst zum Zwecke des gemeinschaftlichen Lebensmittelbezugs von Personen verschiedenster Erwerbstätigkeit begründet worden. Besitzer der Konsumanstalt ist in der Regel nicht die Gesamtheit der Arbeiter und Angestellten der betreffenden Fabrik usw., sondern der Unternehmer selbst, jedoch mag es hier und da vorkommen, daß die Arbeiter und Angestellten Geschäftsanteile an der Konsumanstalt besitzen.[1]) Der Fabrikherr *kann* dieses sein Eigentumsrecht *in unliebsamer Weise* betätigen; denn zwar sind die Werkkonsumanstalten im allgemeinen als Wohlfahrtseinrichtungen mit dem oben genannten Zwecke begründet worden, aber der Besitzer hat die Möglichkeit, dabei egoistische, den Arbeitnehmern unangenehme Nebenabsichten zu verfolgen.[2]) Inwieweit dies geschieht, mag dahingestellt bleiben, die Möglichkeit dazu mußte aber hier betont werden.

Die Zahl der von solchen Werkkonsumanstalten eingerichteten eignen Fleischereien, der sogenannten Werkschlachtereien, ist nicht genau zu erfassen. Wenn diese alle ohne Ausnahme Mitglieder der Fleischereiberufsgenossenschaft wären, so könnte es ja unschwer geschehen. Tatsächlich aber ist dies nicht der Fall.[3]) Die genannte Berufsgenossenschaft berichtet nur von einigen solcher Betriebe in den Kohlen- bzw. Erzrevieren der Ruhr, der Saar und Oberschlesiens. Aber sicher existiert in den deutschen Landen noch eine ganze Menge solcher Fleischereien kleinern und größern Stils, so daß eine Schätzung auf im ganzen 100 bis 150 nicht zu hoch gegriffen sein dürfte.

Ein Fragebogen, der an eine Reihe von Betrieben, welche die Fleischereiberufsgenossenschaft namhaft gemacht hatte, adressiert war, wurde nur von sehr wenigen beantwortet.

b) Die Kruppsche Werkschlachterei in Essen-Ruhr

Die bekannteste, weil älteste und größte, ist wohl die Fleischerei der Kruppschen Konsumanstalt in Essen-Ruhr.[4])

1. *Geschichtliches*

Gegründet wurde sie Anfang 1875 in Essen, und ein zweiter Betrieb wurde 1894 in Essen-Altendorf eingerichtet.[5]) Letzterer ist heute der Hauptbetrieb. Der erstere dient nur noch als Aufbewahrungsraum der geschlachteten Kühe und Ochsen, außerdem werden daselbst noch einige unbedeutende Arbeiten verrichtet. Die allmähliche Entwicklung läßt sich an

---

[1]) Vgl. „Konsumgenossenschaftliches Volksblatt" von Mitte Januar 1912.

[2]) Vgl. „Der Zentralverband Deutscher Konsumvereine im Jahre 1910", 111 ff.

[3]) Vermutlich unterstehen viele von ihnen, als Teilbetriebe der ganzen Anstalt, der Nahrungsmittelindustrie-Berufsgenossenschaft.

[4]) Über die Kruppsche Konsumanstalt überhaupt vgl. „Friedrich Krupp, Konsumanstalt der Gußstahlfabrik, Essen", Handschrift zur Düsseldorfer Ausstellung im Jahre 1902. — [5]) Vgl. „Friedrich Krupp, . . ." 9.

der Hand der Umsatzziffern und in etwa auch an der Zahl der Fleischverkaufsstellen verfolgen. Erstere liegen allerdings nur seit dem Jahre 1890 vor.[1]) Demnach betrug der Umsatz:

1890	1,1	Millionen Mark
1895	1,9	„ „
1900	2,8	„ „
1910	6,2	„ „ [2])
1911	7	„ „

Somit übertrifft der Kruppsche Betrieb an Umsatz heute die „Produktion".[3])

Er wurde zum weitaus größten Teile[4]) erzielt:

1890	in 7	Fleischerläden[5])
1895	„ 8	„
1900	„ 15	„
1911	„ 24	„

Das ist die geschichtliche Entwicklung in großen Zügen.

2. Der heutige Zustand

α) Der Vieheinkauf

Heute gestalten sich der Vieheinkauf, der Fabrikationsprozeß und der Absatz in folgender Weise: Das Großvieh, ungefähr zur Hälfte Ochsen und Kühe, wird auf dem allwöchentlichen Essener Schlachtviehmarkte gekauft, und zwar bei jedesmaliger neuer Preisfestsetzung, also nicht mehr, wie Alms schreibt, bei einem Preisabschluß auf drei Monate.[6]) Die Lieferung der Schweine ist augenblicklich sechs Händlern übergeben, welche je an einem Wochentage andienen. Drei Händler liefern die Kälber. Heute und auch schon im Jahre 1911 wird bzw. wurde fast ausschließlich geschlachtetes Hammelfleisch von einer Düsseldorfer Hammelgroßschlachterei bezogen, und zwar deshalb, weil vom Hammel fast nur die besten Stücke, besonders im Kruppschen Krankenhause, Absatz finden.

β) Der Fabrikationsprozeß

Die Schlachtung des Großviehes und der Kälber erfolgt im Essener, die der Schweine im Altendorfer Schlachthof.[7]) Es wurden geschlachtet im Kalenderjahr 1911:

4 682	Stück	Großvieh
2 851	„	Kälber
25 112	„	Schweine
91	„	Hammel.

Sieht man von der letzten Position ab — Hammel werden ja meist geschlachtet bezogen —, so macht diese Jahresschlachtung des Kruppschen

[1]) Vgl. „Friedrich Krupp, . . ." 16.

[2]) Die Zahlen für 1910 und 1911 sind, wie überhaupt ein großer Teil der folgenden Notizen, bei Gelegenheit einer Besichtigung des Betriebs durch den Verfasser in Erfahrung gebracht worden.

[3]) Vgl. oben S. 46. — [4]) Über andere Vertriebsformen vgl. weiter unten.

[5]) Vgl. „Friedrich Krupp, . . ." 12/13.

[6]) Vgl. Herm. Alms, „Der Rheinisch-Westfälische Viehhandel" 1911, 72.

[7]) Die beiden Schlachthöfe stammen aus der Zeit, da Altendorf noch nicht eingemeindet war.

Betriebs etwa ein Fünftel des überhaupt in den beiden Schlachthöfen der Großstadt Essen geschlachteten Viehes aus. Daraus erhellt die Bedeutung Krupps für die Fleischversorgung Essens und nicht zuletzt die Konkurrenz für die privaten Fleischer.[1])

An die Schlachtung schließt sich die Weiterverarbeitung des Fleisches in dem bereits oben[2]) erwähnten Altendorfer Betrieb an. Vor etwa sechs Jahren wurde das alte Gebäude niedergerissen und ein neuer siebenstöckiger Bau zu einem Kostenpreise von rund einer Million Mark errichtet. Um dem Fachmann die Inneneinrichtung nur einigermaßen zu illustrieren, sei erwähnt, daß in der Abteilung für Rohwurstfabrikation vier Wiegeblöcke mit je einem zehnschneidigen Wiegemesser, ferner ein großer Kutter, mehrere Wölfe und vier Füllmaschinen stehen, welche je 140 Pfund fassen. Nicht minder großartig sind die Einrichtungen der andern Abteilungen, z. B. der Kochwurstabteilung. Im Trockenraum hingen Mitte April 1912 — der Verfasser besichtigte um diese Zeit den Betrieb — schätzungsweise 50 000 Pfund Plockwurst und ein ebenso großes Quantum Schinken. Im ganzen Innenbetrieb sind augenblicklich rund 110 Gehilfen unter der Leitung von sechs Meistern tätig, welch letztere wieder zwei Betriebsleitern unterstehen. Gearbeitet wird von 5 Uhr morgens bis 7 Uhr abends mit einer Unterbrechung von im ganzen drei Stunden, so daß elf Arbeitsstunden verbleiben. Sämtliche unverheirateten Gehilfen — diese machen bei weitem die Mehrzahl aller Gehilfen aus — speisen und logieren in einem Gebäude, welches gleich an die eigentlichen Betriebsräume sich anschließt. Infolgedessen können sie immer pünktlich zur Stelle sein.

γ) Der Absatz der Waren

Wer ist nun Käufer der vielen Fleisch- und Wurstwaren? Ursprünglich nur Arbeiter und Angestellte der Kruppschen Firma. Ausnahmsweise wurden dann die Kassenärzte und die Witwen von Arbeitern und Angestellten des Betriebs zugelassen. Geographisch ist das Absatzgebiet nicht auf die Großstadt Essen beschränkt, sondern auch einige von den Kruppschen Werken, welche außerhalb Essens liegen, beziehen von der Fleischerei Waren; es befinden sich nämlich noch je eine Fleischverkaufsstelle in Villa Hügel an der Ruhr, wo die Kruppsche Privatwohnung und die Wasserwerke liegen, ferner in Rheinhausen, Hordel bei Wanne und Annen bei Witten an der Ruhr, wo Krupp Zechen bzw. Stahlwerke besitzt. Für den Versand in die drei letztern Bezirke, von denen der weiteste etwa 25 Kilometer entfernt liegt, hat die Firma zwei Kühlwaggons angeschafft. Diese gehen wöchentlich zweimal nach Rheinhausen und einmal nach Hordel und Annen. In der Gußstahlfabrik in Essen und in den genannten Außenbezirken sind nun im ganzen rund 50 000 Personen als Arbeiter und Angestellte beschäftigt.[3])

---

[1]) An anderer Stelle wird noch dargelegt, daß ein kleiner Prozentsatz des Fleisches nach auswärts geht, also nicht für die Versorgung Essens mit Fleisch in Betracht kommt. — [2]) Vgl. S. 77.

[3]) Nach der „Aufnahme der auf den Kruppschen Werken beschäftigten Personen nach dem Stande in der Woche vom 23. bis 28. Mai 1910".

Von diesen sind etwa 30 000 verheiratet.[1]) Wieviele von den letztern den Fleischbedarf für ihre Familien bei der Kruppschen Schlachterei decken, läßt sich nicht mit Bestimmtheit sagen, es gibt keine diesbezügliche Kontrolle. Aber nach Ansicht der Betriebsleitung macht von dieser Regel fast keiner, auch nicht die höchsten Beamten, eine Ausnahme. Vergessen werden darf aber nicht, daß die Familienangehörigen eines, wenn auch nur sehr geringen, Teiles von diesen 30 000 Verheirateten nicht am Orte der Beschäftigung, sondern in weiter Ferne, z. B. in der Eifel, wohnen, somit als Käufer nicht in Betracht kommen. Anderseits aber bezieht ein sehr großer Teil der Unverheirateten seinen Fleischbedarf mittelbar aus dem Kruppschen Betrieb, insofern sie bei verheirateten Werkangehörigen oder auch in der sogenannten „Menage" speisen. Letztere ist ein riesiges Gebäude, in welchem die Firma den Unverheirateten Unterkunft und Verpflegung gewährt. Im April d. Js. speisten dort 2300 Personen zu Mittag und 800 zu Abend. Nach alledem darf man sagen, daß wenigstens ein Drittel der Unverheirateten, d. h. rund 7000 Leute, von der Fleischerei der Firma seinen Bedarf bezieht. Weiter bekommen auch noch das Kruppsche Krankenhaus und Hotel eben daher ihre Fleischwaren. Unerlaubterweise kaufen endlich manche Familien, aus deren Mitte niemand bei Krupp beschäftigt ist, und ferner private Fleischer in den Läden der Firma. Man braucht nur von der Nachbarin das Kontobuch zu entleihen, und man erhält daraufhin das Gewünschte. Ein Anreiz ist beiderseits vorhanden; denn der Käufer erhält die Ware bei Krupp billiger als anderswo,[2]) dem Verleiher des Kontobuches werden 8 Prozent gutgeschrieben für Waren, die er gar nicht gekauft hat. Wenn z. B. jemand auf ein fremdes Kontobuch hin für 3 ℳ Rindfleisch kauft, so hat der Eigentümer des Buches 24 Pf. verdient. Der private Fleischer befolgt diese Praxis jedoch weniger aus Gewinnrücksichten als vielmehr, um sich aus der Verlegenheit zu helfen. Ihm fehlt vielleicht gerade dieses oder jenes Stück Fleisch, das eine Hausfrau wünscht; wo soll er es bequemer hernehmen, als aus der nächstliegenden Kruppschen Verkaufsstelle?!

Aus alledem geht zur Genüge hervor, über welch' immensen Kundenkreis die Fleischerei verfügt.

Bereits oben[3]) wurde gesagt, daß der Vertrieb in 24 besondern Fleischerläden, einschließlich der erwähnten auswärtigen, erfolgt. Im Gegensatz zu den meisten früher besprochenen großen Konsumvereinen führen die Kruppschen allgemeinen Verkaufsstellen, die sogenannten Kolonialwarenläden, kein Fleisch außer Plockwurst und Schinken. Diese strenge Scheidung ist, wenigstens bei einem Teile der Verkaufsstellen — abgesehen von den bereits früher erwähnten Gründen der Sauberkeit —, folgendermaßen zu erklären:

Die Mehrzahl der Kruppschen Arbeiter und Angestellten wohnt in Stadtteilen und Straßen, die Eigentum der Firma sind, nämlich in den Kolonien. Hier ließ Krupp natürlich keinen privaten Fleischer sich etablieren.

[1]) Nach der „Aufnahme der auf den Kruppschen Werken beschäftigten Personen nach dem Stande in der Woche vom 23. bis 28. Mai 1910".

[2]) Hierüber unten mehr. — [3]) Vgl. S. 78.

Folglich konnte man von vornherein auf genügenden Zulauf für einen besondern Fleischerladen rechnen, brauchte und braucht den Fleischverkauf also nicht erst längere Zeit versuchsweise in den Kolonialwarenläden einzuführen.

In den acht Kolonien, welche die Firma in den verschiedensten Gegenden der Großstadt Essen gebaut hat, befindet sich je ein Fleischerladen, nur die größte, der sogenannte „Kronenberg", der von 10 000 Personen bewohnt ist, besitzt deren drei, im ganzen sind es also zehn. Ebenso viele weitere Fleischerläden sind allenthalben in der übrigen Stadt gelegen, und zwar dort, wo ziemlich viele Kruppsche Arbeiter und Angestellten zufällig nahe beieinander wohnen.[1]) Hier natürlich stehen die Läden der Werkschlachterei in Konkurrenz mit denen der privaten Firmen, in einem Kampfe, bei dem die Weltfirma naturgemäß Sieger bleibt. Ob sie allerdings nicht mit starken Verlusten, vielleicht mit dem Opfer der Unterbilanz gesiegt hat, wird erst später dargelegt werden. Sicher aber läßt sie ihre Preise bis zu einem Tiefstand sinken, bis zu welchem der private Fleischer nicht zu folgen vermag. Freilich ist ein einwandfreier, exakter Vergleich zwischen den beiderseitigen Preisen nicht möglich, und zwar deshalb, weil laut früherer[2]) Darlegung eine genaue statistische Erfassung der Fleischpreise nicht angängig ist. Aber man kann es sich fast von jedem Essener Bürger erzählen lassen, daß Krupp billiger Fleisch verkauft als die private Konkurrenz, erst recht, wenn man die spätere Rückvergütung von 8 Prozent mit einberechnet. Die Verwaltung der Konsumanstalt hat in der Weise einen Vergleich angestellt, daß sie jeden Monat bei einem Fleischer Proben kauft, um so die Preise zu ermitteln. Auch dieser Vergleich weist, wiederum abgesehen von der Rückvergütung, für die Anstalt niedrigere Preise auf. Im Durchschnitt sämtlicher Fleisch- und Wurstwaren darf man vielleicht eine Preisdifferenz von 5 bis 8 Pf. pro Pfund annehmen; hinzuzurechnen ist dann noch die Rückvergütung, so daß eine Gesamtdifferenz von 13 bis 16 Pf. sich ergibt.

Bezüglich der Einrichtung der Fleischerläden gilt dieses: Sie sind teuer infolge ihrer Größe: Ein durchschnittlicher Flächenraum von 90 Quadratmeter dürfte nicht zu hoch angegeben sein. Diese weiten Räume dienen der Bewältigung des zeitweilig sehr starken Zulaufs. Die Ausstattung dagegen, besonders die der ältern Läden, ist sehr einfach; bei den neuern ist man nicht so sparsam gewesen, aber großer Luxus ist auch in diesen nicht zu finden. Was jedoch sofort Befremden hervorruft, ist dies, daß fast in jedem Laden zwei Kassiererinnen beschäftigt sind. Sie werden zunächst aus Gründen der Kontrolle gehalten — sie und die Verkäufer revidieren sich durch die Art der Kassenführung gegenseitig — und ferner zur Beschleunigung der Geschäftsführung in Stunden starken Andranges des Publikums.

Was die Abrechnung des Ladenvorstehers mit der Zentrale betrifft, so werden ihm 3 Prozent der erhaltenen Fleisch- und Wurstwaren für Ein-

[1]) Etwa zwei Zehntel aller Arbeiter und Angestellten wohnen nämlich außerhalb der Kolonien, in der Stadt. — [2]) Vgl. oben S. 18.

wiegen und Eintrocknen gutgeschrieben. Das Minus, welches über 3 Prozent hinausgeht, braucht er nicht aus seiner Tasche zu begleichen, sondern die Verwaltung macht ihm verständlich, daß es so nicht weitergehen könne. In dieser Beziehung herrscht also völlige Übereinstimmung mit der „Produktion" in Hamburg.[1])

Gleich den unverheirateten Gesellen im innern Betriebe haben auch die Ladengesellen und Kassiererinnen freie Kost und Logis. Die erstern sind in denselben Räumen untergebracht wie die übrigen Gehilfen.[2]) Die Kassiererinnen wohnen mit dem weiblichen Personal des Kolonialwarenladens, der sich in demselben Hause befindet, zusammen, und zwar in eben demselben Hause.[3])

Soviel ist in reinsachlicher Hinsicht über die größte Werkschlachterei Deutschlands zu berichten. Die kritische Betrachtung folgt weiter unten.

c) Die schlesischen Werkschlächtereien

In ziemlich weitem Abstande von der Kruppschen Fleischerei bezüglich der Höhe des Umsatzes folgen ein paar oberschlesische Betriebe. Im ganzen bestehen in Schlesien folgende Werkschlachtereien:[4])

1. bei der Oberschlesischen Eisenbahnbedarfs-Aktiengesellschaft in Friedenshütte bei Morgenroth in Oberschlesien;
2. bei der „Vereinigten Königs- und Laurahütte" in Königshütte;
3. bei den Huldschinskywerken in Gleiwitz;
4. bei einem Eisenwerk in Wittkowitz, einem nicht deutsch-schlesischen, sondern österreichisch-schlesischen Orte;
5. bei der Bergwerksgesellschaft Giesecke und Erben;
6. bei der Bismarckhütte;
7. bei der Carsten-Castrum-Hütte.

Einige Nachrichten liegen von den beiden erstgenannten Betrieben vor. Der Umsatz der Oberschlesischen Eisenbahnbedarfs-Aktiengesellschaft beträgt ein Zehntel desjenigen der Kruppschen Schlachterei.[5]) Als Käufer kommen 6000 Arbeiter mit ihren Angehörigen, zusammen etwa 13 000 Personen, ferner ein großer Teil der übrigen Bevölkerung in Betracht, da es im Gegensatz zu Krupp jedem freigestellt ist, beim Werke zu kaufen. Da am Orte nur noch weitere vier private Fleischereien existieren, so ist nicht ausgeschlossen, daß die Werkschlachterei wenigstens die Hälfte des ganzen örtlichen Fleischkonsums deckt. Die Preise sind angeblich stets niedriger als die der privaten Fleischer.

---

[1]) Vgl. oben S. 64/65. — [2]) Vgl. oben S. 79.

[3]) In der Regel sind in ein und demselben Kruppschen Hause ein Kolonialwaren- und ein Fleischerladen eingerichtet.

[4]) Laut Mitteilung der Oberschlesischen Eisenbahnbedarfs-Aktiengesellschaft, Abteilung: Hüttenkaufhaus, in Friedenshütte bei Morgenroth, O. S.

[5]) Diese und die nachfolgenden Angaben bezüglich der in Frage stehenden Schlachterei entstammen dem persönlichen Briefwechsel des Verfassers mit der Geschäftsstelle dieses Werkes.

Über den Umsatz der „Vereinigten Königs- und Laurahütte" liegen die letzten Nachrichten aus dem Jahre 1908/09 vor.[1]) Er betrug:

1902/03 305 Rinder, 936 Schweine, 142 Kälber, 74 Schafe
1908/09 455 „ 3530 „ 431 „ 127 „ [2])

Käufer der Fabrikate waren im letzten Berichtsjahre 4000 Werkangestellte. Beschäftigt waren im ganzen 31 Personen.

Nach alledem repräsentieren die Betriebe der „Vereinigten Königs- und Laurahütte" und der vorher genannten Oberschlesischen Eisenbahnbedarfs-Aktiengesellschaft recht stattliche Fleischereien, wie man sie unter den privaten kaum findet.

Wie ist es nun um die Konkurrenzfähigkeit der vorstehend geschilderten Werkschlachtereien mit den Betrieben der übrigen Fleischer bestellt?

d) Kritik

Wenn einer großen Werkschlachterei am Orte nur oder fast nur kleine Geschäfte gegenüberstehen, mit andern Worten Geschäfte, die einen geringen Bedarf an Vieh haben, wie es z. B. in Essen der Fall ist, so nimmt der große Werkbetrieb auf dem Viehmarkt, überhaupt beim Vieheinkauf wohl eine etwas stärkere Position ein, er wird pro Zentner Schlachtgewicht vielleicht um 1 und 2 Mark billiger einkaufen als die private Konkurrenz; hier ist die Situation der Werkschlachterei im ganzen genau die des Großfleischers, z. B. des Armeelieferanten, und des großen Konsumvereins, und gilt daher im einzelnen genau das oben [3]) Gesagte. Bezüglich der Verbilligung des en gros betriebenen Produktionsprozesses ist ebenfalls auf die frühern [4]) Ausführungen zu verweisen. Über die Höhe der Arbeitslöhne konnte nichts in Erfahrung gebracht werden. Soviel aber steht fest: Die Werkschlachtereien brauchen nicht aus prinzipiellen Gründen gute Löhne zu zahlen, wie dies mehr oder weniger die Konsumvereine tun.[5])

Beim Vertrieb ist, wiederum wie bei den Konsumvereinen, der Vorteil zu verzeichnen, daß gleich bei der Gründung in den Werkangehörigen ein großer Kundenkreis vorhanden ist, vorausgesetzt, daß diesen in niedrigen Preisen ein besonderer Anreiz zum Kaufen geboten wird.[6]) Im übrigen sind jedoch die Kosten des Vertriebs, wenigstens bei Krupp, gegenüber den andern Konkurrenzgeschäften groß: es wurde bereits auf das zahlreiche Ladenpersonal und die großen Räumlichkeiten hingewiesen. Wären beide während der ganzen Woche vollauf in Anspruch genommen, so würden sie sich gut bezahlt machen, aber tatsächlich beschränkt der starke Zulauf sich auf einige Tage der Woche und innerhalb dieser wieder auf einige Stunden. Bei Krupp

[1]) Vgl., auch zu den folgenden Angaben, die „Amtl. Zeitung d. D. F. V." Nr. 31 vom 6. August 1910. Der Betrieb hat dem Verfasser selbst keine Auskunft erteilt.
[2]) Vgl. hierzu den Umsatz der Kruppschen Fleischerei.
[3]) Vgl. oben S. 33 und 68.
[4]) Vgl. oben S. 36 und 68/69.
[5]) Vgl. oben S. 69/70.
[6]) Diese Voraussetzung trifft so ziemlich immer zu, da es sich ja um Wohlfahrtseinrichtungen handelt.

hat man dadurch Abhilfe zu schaffen gesucht, daß man die Ladengesellen während der ruhigen Geschäftszeit zum Teil im innern Betriebe beschäftigt. Aber dies ist nur in geringem Maße möglich.

Was die steuerliche Belastung anbelangt, so ist dies zu sagen: Werkschlachtereien sind ein Teil der Werkkonsumanstalten. Wenn diese nur an Werkangehörige verkaufen, so gelten sie als Wohlfahrtseinrichtungen und werden als solche wohl schwerlich besteuert werden.

Eliminiert man die Steuerfrage — diese ist ja hinsichtlich der Konsumvereine in den einzelnen deutschen Staaten verschieden geregelt —[1]) und die Lohnhöhe — bezüglich dieser konnte ja bei den Werkschlachtereien nichts Bestimmtes in Erfahrung gebracht werden[2]) —, so herrscht bis an dieser Stelle der Betrachtung im großen und ganzen zwischen den Produktionskosten der Konsumvereine und der Werkbetriebe Übereinstimmung, und muß das Urteil bis zu diesem Punkte daher in der Hauptsache gleich lauten.[3])

Doch in einer Beziehung ist die Werkschlachterei gegenüber dem Konsumvereinsbetrieb entschieden im Nachteil, nämlich bezüglich des Interesses der Gehilfen am Gedeihen des Unternehmens. Schon in der Auswahl seiner Untergebenen ist der genossenschaftliche Betriebsleiter äußerst vorsichtig. Wenn eben möglich, stellt er nur solche Leute ein, welche früher schon irgendein Interesse für genossenschaftliche oder gewerkschaftliche Organisation bewiesen haben. Und in der Tat merkt man diese innere Teilnahme vielen, besonders den Vorarbeitern, an, wenn man sich mit ihnen unterhält. Sie arbeiten hier mit an der Verwirklichung eines ihnen vorschwebenden hohen Ideals, der Vergenossenschaftlichung der Produktionsmittel. Schwerlich werden auch Fleisch- und Wurstdiebstähle seitens der Gehilfen in einer Vereinsschlachterei, wenn überhaupt, so in dem Maße vorkommen, wie man es von diesen Werkbetrieben berichtet, die in letzter Linie in den Augen der Gehilfen rein private Betriebe sind, an deren Rentabilität ihnen sehr wenig liegt.

Diese Verschiedenheit bedeutet letztlich eine Differenz der Produktionskosten.

Noch in einer zweiten Hinsicht hat das genossenschaftliche Geschäft ein Prae vor dem Werkunternehmen, nämlich — es klingt etwas paradox — durch die große Kapitalkraft des letztern. Das Bewußtsein, im Notfalle aus einer nie versiegenden Quelle schöpfen zu können, wie es ja bei den meisten Werkbetrieben der Fall ist, kann allzuleicht zu einer etwas laxen Geschäftsführung verleiten. Gewiß wollen und sollen die Betriebsleiter nicht mit Unterbilanz arbeiten. Aber immer ist das beruhigende Gefühl vorhanden: Noch so große Unterbilanz bedeutet nicht Bankrott. Vielleicht wird ein starker Mißerfolg in der Fleischerei wettgemacht durch gutes Gedeihen der übrigen Abteilungen der Konsumanstalt, ferner durch andere weniger sichtbare Vorteile, welche die Konsumanstalt dem Arbeitgeber in seiner

---

[1]) Vgl. oben S. 71. — [2]) Vgl. oben S. 83. — [3]) Vgl. oben S. 71, Punkt 1 und 2.

Stellung gegenüber den Arbeitern gewähren kann;[1]) vielleicht auch soll die ganze Konsumanstalt nach dem Willen des Werkbesitzers in einem solchen Maße Wohlfahrtseinrichtung sein, daß ihm an einer finanziellen Einbuße so sehr viel nicht liegt.

In den Konsumvereinen dagegen sind einfache Arbeiter die Unternehmer. Sie verfügen naturgemäß nicht über unerschöpfliche Geldmittel; sie wollen ja gerade der Welt beweisen, daß man ohne geschäftliche Einbuße den Konsumenten, besonders der arbeitenden Klasse, die Lebensmittel in besserer Qualität bzw. billiger liefern könne, als es bisher geschehen sei. Und deshalb wird seitens der Betriebsleiter jeder Nerv angespannt, um unter denkbar geringsten Produktionskosten zu arbeiten. Bereits oben[2]) ist in dieser Beziehung einiges gesagt worden.

Das Schlußergebnis ist demnach dieses: Die Werkschlachterei arbeitet etwas teurer als der Konsumvereinsbetrieb. Wenn nun bereits das Urteil über diesen nicht gerade günstig ausfiel, so muß von der Werkschlachterei gesagt werden, daß sie ceteris paribus[3]) ein gut Teil teurer produziert als die übrigen privaten Betriebe.

Mit diesem Urteil stehen auch die gelegentlichen Äußerungen von Betriebsleitern der Werkschlachterien so ziemlich im Einklang. Dem Verfasser gegenüber äußerte ein solcher sich einmal dahin, daß der Beruf der Fleischer schwer sei, daß die Angehörigen desselben sich mühsam durcharbeiten müßten; diese Worte waren aus langjähriger eigner Erfahrung heraus gesprochen. Die Betriebsleiter der Kruppschen Fleischerei gestanden unumwunden zu, daß die 8 Prozent Rückvergütung durchaus nicht in dieser Abteilung erzielt würden, daß vielmehr die andern Zweige der Konsumanstalt aus ihren Überschüssen für die Fleischerei diese Rückvergütung — ob ganz oder teilweise, war nicht in Erfahrung zu bringen — auswerfen müßten. Mehr verriet man über die Rentabilität nicht, vielleicht mit guten Gründen.

III. Fleischereien in städtischer Verwaltung

Nachdem die Selbsthilfe der Konsumenten, speziell der arbeitenden Klasse, und auch die Beihilfe der Arbeitgeber sich durchaus nicht als allheilbringend erwiesen haben, könnte man auf den Gedanken verfallen, daß „aller Segen von oben kommen" müsse, daß zwar nicht der Staat, aber doch die Stadt den Fleischverkauf in ihre Verwaltung nehmen solle.

a) Geschichtlicher Überblick

Einige Versuche in dieser Richtung sind bereits schon vor 10 und 15 Jahren gemacht worden;[4]) es blieb jedoch damals bei diesen wenigen

[1]) Vgl. „Konsumgenossenschaftliches Volksblatt" von Mitte Januar 1912 und oben S. 77. — [2]) Vgl. S. 55. — [3]) Vgl. oben S. 72 das Endresultat. — [4]) Vgl. „Amtliche Mitteilungen des Deutschen Fleischer-Verbandes" vom 15. Dezember 1905, 123.

Ansätzen. Von Regierungsseite ist sodann im Jahre 1905 eine diesbezügliche Anregung an die Städte ergangen, insofern der damalige Oberpräsident der Rheinprovinz, Freiherr von Schorlemer, verfügte:

„In denjenigen Städten, in welchen nicht allein über die hohen Fleischpreise, sondern auch über den Mangel an Schlachtvieh geklagt wird, könnte eine augenblickliche Abhilfe dadurch geschaffen werden, daß die Stadtverwaltung ihrerseits den Ankauf von Vieh und den Verkauf von Fleisch zur Versorgung der ärmern Bevölkerung in die Hand nimmt. Voraussichtlich werden jedoch die Stadtverwaltungen von einer solchen Maßnahme Abstand nehmen, da dieselbe sowohl seitens der Metzger wie der Händler mit allen zu Gebote stehenden Mitteln bekämpft würde. Es ist auch nicht zu verkennen, daß ein solches Vorgehen erheblichen Bedenken unterliegt, und jedenfalls nur da gerechtfertigt erscheint, wo die Ernährung der ärmern Bevölkerung tatsächlich in Frage gestellt ist." [1])

Daß irgendwelche Städte dieser Anregung Folge geleistet hätten, davon hat man kaum etwas gehört.

Und wiederum im September 1911 appellierte derselbe Freiherr in seiner Eigenschaft als Landwirtschaftsminister in gleichem Sinne an die Stadtverwaltungen. Bereits einen Monat später schrieb die „Amtliche Zeitung d. D. F. V.": [2])

„Allerdings bildet das Teuerungsthema in fast allen Stadtverordnetenkollegien Gegenstand ernster Beratung. Aber man hat gesunden Bürgersinn genug, um den empfohlenen kommunalen Sozialismus von der Hand zu weisen. Die Städte Düsseldorf, Mainz, Erfurt, Darmstadt, Berlin und eine Reihe anderer haben ein direktes Einschreiten, namentlich auf dem Gebiete des Fleischhandels abgelehnt."

Eine Statistik der „Mitteilungen der Zentralstelle des Deutschen Städtetages" vom 10. Januar 1912 bestätigte die vorstehende Äußerung über die Stellungnahme der Städte zu der Aufforderung des Landwirtschaftsministers. Die Zentralstelle des Deutschen Städtetages hatte nämlich folgende Aufforderung in ihren „Mitteilungen" erlassen:

„Die Städte, welche neuerdings Maßnahmen zur Bekämpfung der Lebensmittelteuerung getroffen haben, werden gebeten, die bezüglichen Beschlüsse möglichst umgehend einzusenden."

Das Resultat lautete: Von 78 berichtenden Städten notieren 10 die Fleischpreise und teilweise auch die Viehpreise und suchen so den Konsumenten einen Vergleich zwischen beiden zu ermöglichen, d. h.: Sie veranlassen die öffentliche Meinung, sich ein Urteil über die jeweilige Spannung der beiderseitigen Preise zu bilden, damit sie mit den ihr zur Verfügung stehenden Mitteln gegen vermeintlich zu hohe Fleischpreise ankämpfen kann. Hiermit haben die betreffenden Städte also ein sehr indirekt wirkendes Mittel ergriffen. 12 weitere Stadtverwaltungen waren mit den Fleischern, insbesondere mit den Innungen, in Verhand-

[1]) Vgl. „Amtliche Mitteilungen des Deutschen Fleischer-Verbandes" vom 15. Dezember 1905, 114/115. — [2]) Vgl. Nr. 42 vom 21. Oktober 1911.

lungen getreten, um einen direkten Einfluß auf die Preisbildung zu erlangen; sie haben dies auch in einigen Städten erreicht, insofern die Fleischpreise in gewissen Zeitabständen durch eine Kommission festgesetzt werden, deren Mitglieder aus Fleischern und sonstigen für einigermaßen sachkundig befundenen Leuten bestehen. Im einzelnen weichen natürlich die diesbezüglichen Anordnungen der 12 Städte voneinander ab. Die älteste Regelung dieser Art dürfte in Stuttgart bestehen. 1905 wurde hier folgender Vertrag auf die Dauer von fünf Jahren geschlossen: Die Fleischpreise werden von einer Kommission festgestellt, welche aus je drei Vertretern der Stadt und der Metzgerinnung und einem Vorsitzenden besteht, der bei Stimmengleichheit entscheidet. Die Stadt verpflichtete sich, auf die Dauer der fünf Vertragsjahre keine Fleischerei in kommunaler Regie einzurichten.[1]) Mit dem Ablauf der Vertragsfrist im Jahre 1910 wurde zunächst keine neue Vereinbarung getroffen; dazu kam es erst wieder im Juli dieses Jahres. Etwas verwickelter ist ein Vertrag der Stadt Ulm mit den Fleischern, insofern die Stadt hier nicht nur preisdiktierend, sondern auch als Lieferant der Schweine an die Fleischer auftritt.[1])

Solche und ähnliche zünftlerische Maßregeln sind getroffen worden. Aber keine einzige der 78 Berichtsstädte hatte bis damals, bis Januar 1912 — das interessiert an dieser Stelle besonders — eine eigne Fleischerei eingerichtet, d. h. selbst eingekauft und selbst verkauft, wenn man von geringen Ansätzen der Stadt München absieht. Wohl berichtet die „Kommunale Praxis“[2]) von zwei einschlägigen Versuchen kleinerer Orte. Jedoch sind die Berichte zuwenig ausführlich gehalten.

Kurz und gut: Im allgemeinen hatten bis Januar 1912 die Berichtsstädte der „Mitteilungen der Zentralstelle des Deutschen Städtetages“ kaum reagiert auf den oben erwähnten ministeriellen Erlaß vom September 1911, und so blieb die Sachlage etwa bis August dieses Jahres. Da setzte mit einem Schlage eine ganz neue Phase ein: Die Vieh- und Fleischpreise, besonders bezüglich der Schweine, schnellten weiter nach oben — ohnehin standen sie ja schon hoch —, und nun begannen die Stadtverwaltungen allenthalben energisch in die Fleischversorgung einzugreifen.[3])

b) Die Wiener Aktiengroßschlachterei

Unsere Fleischermeister exemplifizieren heute so gerne mit dem Mißerfolg der Wiener Aktiengroßschlachterei, um die schlechte Rentabilität städtischer Fleischereibetriebe zu beweisen, jedoch nicht ganz mit Recht.

Was ist denn dieses Wiener Unternehmen? Schon der Firmentitel besagt, daß es kein rein städtischer Betrieb ist. Vielmehr ist es eine Aktiengesellschaft, an welcher die Stadt Wien mit einer Million

[1]) Vgl. „Kommunalpolitische Blätter“ vom März 1912, 65 ff.

[2]) Vgl. Nr. 3 vom 20. Januar 1912.

[3]) Diese jüngste Phase der Entwicklung gelangt in dem vorliegenden Pflichtexemplar der Universität noch nicht zur Darstellung, weil sie erst einsetzte, nachdem diese Arbeit bereits der Universität als Dissertation vorgelegen hatte. Diese neuern Ereignisse sind dagegen wohl in der Buchhändlerausgabe des Volksvereins-Verlags GmbH., M.Gladbach, berücksichtigt.

Kronen beteiligt ist.[1]) Ohne Rücksicht auf diesen Aktienbesitz stehen ihr noch einige Sonderrechte zu, z. B. ein Drittel der Vorstandsmitglieder zu ernennen.[2]) Sie hat sich dadurch natürlich einen gewissen Einfluß auf den Geschäftsbetrieb gesichert, vermag aber ebenso selbstverständlich ihre rein sozialen Ideen gegenüber den kapitalistischen Interessen der übrigen Aktionäre nicht völlig durchzusetzen. Das geht schon aus folgender Tatsache hervor: Zweck des Unternehmens, ist nach der Meinung der Stadtverwaltung, der Bevölkerung billiges und gutes Fleisch zu liefern — Näheres hierüber vergleiche gleich unten —, natürlich müssen deshalb die Produktionskosten möglichst niedriggestellt werden, unter anderm die Nebenprodukte möglichst teuer veräußert werden. Tatsächlich wurden diese an Firmen abgegeben, welche einer Zeitungsnotiz zufolge[2]) alles andere taten, als gute Preise zahlten, sei es, daß diese Firmen selbst als Aktionäre ihren Einfluß in dieser Richtung geltend machten, oder sonst welche Konnexionen hatten. Auf jeden Fall sind solche und andere Manöver in einer Aktiengesellschaft sehr leicht möglich.

Doch nicht nur seiner äußern Form nach unterscheidet sich der Wiener Betrieb von einer städtischen Schlachterei in unserm Sinne des Wortes, sondern auch inhaltlich: Zwar ist auch hier der Endzweck, den Konsumenten billiges und gutes Fleisch zu liefern, aber die Aktiengroßschlachterei soll dies satzungsgemäß in folgender Weise zu erreichen suchen: Unter möglichster Ausschaltung des Zwischenhandels soll sie mit den großen Viehzüchtern in Österreich und Ungarn, namentlich mit den ländlichen Viehverwertungsgenossenschaften, in Verbindung treten, das geschlachtete Fleisch soll sie an die Fleischhauer billig abliefern — das kann sie angeblich wegen ihres günstigen Einkaufs —, und dann können diese an die Konsumenten billig verkaufen. Jedoch muß die Verwaltung der Großschlachterei auf Verlangen der Stadt auch Detailverkaufsstellen einrichten, was tatsächlich vereinzelt geschehen ist.[3])

Also es soll keineswegs durch die Aktienschlachterei der Beweis erbracht werden, daß der Detailfleischer zuviel verdient und deshalb ausgeschaltet werden muß, oder daß er unter zu hohen Kosten produziert, die sich durch einen städtischen Betrieb verringern würden, vielmehr wird dem Zwischenhandel die Schuld zugeschoben, er muß ausgeschaltet werden.

Endlich begnügte die Wiener Aktiengroßschlachterei sich nicht damit, für den Fleischbedarf der vielen einzelnen Haushaltungen zu schlachten, sondern sie suchte und fand auch Absatz bei den städtischen Anstalten, z. B. Krankenhäusern, und bei den in Wien stationierten Truppenteilen, ferner

[1]) Vgl. „Deutsche Schlacht- und Viehhofzeitung" vom 29. Oktober 1905 und „Amtliche Mitteilungen d. D. F. V." vom 15. Dezember 1905. Das Aktienkapital beträgt im ganzen 5 Millionen Kronen; davon übernahmen bei der Gründung im Jahre 1905 Erzherzog Joseph 3 Millionen, A.-G. für chemische Industrie ½ Million, die k. k. priv. österr. Länderbank ½ Million und, wie oben gesagt, die Stadt Wien 1 Million.

[2]) Nach den einschlägigen Registraturmappen der Bibliothek d. D. F. V. in Frankfurt a. M.

[3]) Vgl. „Amtliche Mitteilungen d. D. F. V." vom 15. Dezember 1905.

bei den Hoteliers und Restaurateuren.[1]) In diesem bunten Allerlei von Absatzgebieten erkennt man so recht die doppelte Natur des Unternehmens wieder. Dem sozialen Gedanken der Stadtverwaltung und den rein kapitalistischen Erwägungen der übrigen Aktionäre ist hier gleichzeitig Rechnung getragen.

Daß ein derartiges Unternehmen nicht florieren konnte, war vorauszusehen, und zwar erstens wegen seiner zwiespältigen Natur und zweitens wegen der Größe der Aufgaben, die gleich bei Beginn des Geschäfts bewältigt werden mußten: Bereits in der ersten Woche der Betriebseröffnung, im Mai 1905, mußten 200 Rinder geschlachtet werden, und nach einigen Monaten war die Zahl auf 300 gestiegen.[1]) Die Tiere mußten jede Woche beschafft werden, und da man noch nicht so recht im Vieheinkauf in einem solchen Umfange bewandert war, so wurden oft fast unerschwingliche Preise bezahlt, damit man nur die nötige Menge bekam.

c) Kurze Kritik

Aus alledem geht zur Genüge hervor, daß dieses Wiener Unternehmen durchaus nicht in Vergleich gesetzt werden darf zu einer Fleischerei rein städtischen, rein sozialen Charakters. Freilich soll hiermit kein Urteil zugunsten solcher städtischen Betriebe ausgesprochen sein, im Gegenteil: Es ist nicht einzusehen, warum ein solcher billiger produzieren würde, als irgendeine Konsumvereins- oder Werkschlachterei, mit andern Worten, er wäre ebensowenig allheilbringend wie diese. Vielleicht sogar müßte er infolge allzu bureaukratischer Leitung hinter jenen zurückstehen.

[1]) Vgl. „Deutsche Schlacht- und Viehhofzeitung" vom 29. Oktober 1905.

Schluß

„Man muß nicht aufreizen.
Man muß aufklären."

Diese Worte Adolf Wagners bildeten das Leitmotiv des Verfassers. In diesem Sinne glaubt er jeder der besprochenen Institutionen den ihr im Wirtschaftsleben gebührenden Platz angewiesen zu haben. Konsumvereinsfleischereien, Werkschlachtereien, Fleischereien in städtischer Regie sind vom volkswirtschaftlichen Standpunkte wohl schwerlich zu empfehlen. Sehr mit Unrecht erblicken daher manche Konsumenten in den privaten Fleischern entbehrliche Gebilde des deutschen Wirtschaftslebens. Im Gegenteil: bei ruhiger, objektiver Betrachtung kommt man zu dem Resultat, daß zwar Fleischversorgungsorganisationen der geschilderten Art vorübergehend den privaten Fleischern an manchen Orten großen Abbruch tun, daß aber am Ende die letztern die Konkurrenz in diesen Formen überwinden werden. Zu dieser Erkenntnis wird — das hofft der Verfasser — auch der Leser gekommen sein.

Berichtigungen

S. 52 Zeile 28: eine ganze Menge von sehr Intelligenten und fortschrittlich Gesinnten.
S. 54 Zeile 27: durch welche Gesellen in großen Betrieben . . .
S. 58 Zeile 10: Derartige Maßnahmen sind in der Regel . . . .

Lebenslauf

Geboren wurde ich am 27. Oktober 1884 zu Viersen, Kreis M.Gladbach, Regierungsbezirk Düsseldorf, als Sohn des Metzgermeisters Anton Togrund und seiner Ehefrau Anna, geborene Glücks; bin katholischer Konfession. Zunächst besuchte ich die Volksschule in meiner Heimatstadt Viersen, und alsdann ebendort das Gymnasium, an welchem ich Ostern 1904 die Reifeprüfung bestand. Dann studierte ich in Bonn drei Semester, nämlich von Ostern 1904 bis Herbst 1905, katholische Theologie, weiter in München 1 Semester, nämlich von Herbst 1905 bis Ostern 1906 ebenfalls Theologie, um mich alsdann während weiterer 3 Semester, von Ostern 1906 bis Herbst 1907, wieder in Bonn demselben Studium zu widmen. Darauf ließ ich mich, nachdem ich vorher schon während einiger Semester nationalökonomische und philosophische Vorlesungen gehört hatte, in die philosophische Fakultät umschreiben und studierte Nationalökonomie bis Herbst 1909, also vier Semester hindurch. Die übrige Zeit bis heute verbrachte ich mit der Anfertigung der Dissertation zu Hause, besuchte jedoch alle acht oder vierzehn Tage das Seminar des Herrn Geh. Rat Prof. Dr. Dietzel. Der lange Zeitraum erklärt sich daraus, daß ich zunächst längere Zeit ein anderes Thema als dasjenige der Dissertation bearbeitete, welches ich später aus verschiedenen Gründen aufgab, und weiter daraus, daß ich wegen Krankheit lange Zeit arbeitsunfähig war. Am 17. Juli 1912 bestand ich die mündliche Promotionsprüfung.